

CA 1
AC
- 2003
G 76

Building a 21st Century Economy Together



A guide to the programs and services of
the Atlantic Canada Opportunities Agency



Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Canada

***This brochure is also available in
pdf format on the ACOA Web site:
<http://www.acoa-apec.ca>***

A Commitment to Sustainable Development

At ACOA, we believe that a healthy environment is essential to the development of a strong, growing and sustainable economy. We are committed to protecting the environment of this region by promoting sustainable businesses and communities in Atlantic Canada and by setting an example in the environmental management of ACOA's own operations.

Catalogue: C89-4/113-2003

ISBN: 0-662-67793-5

ACOA: 2003 12



This Report was printed on paper that
contains 15 per cent post-consumer waste.

Building a 21st Century Economy Together

A guide to the
programs and services
of the Atlantic Canada
Opportunities Agency



Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Agence de
promotion économique
du Canada atlantique

Canada

What's in this Guide

The Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) delivers a wide variety of programs and services for aspiring entrepreneurs, business owners and managers, non-commercial organizations, communities, as well as academic and research institutions throughout the region.

How to find what you're looking for

Introduction	2
--------------------	---

Section 1 - ACOA in Brief

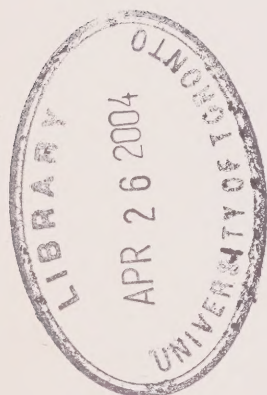
Provides an overview of the Atlantic Canada Opportunities Agency, its programs and services.

<i>An Overview of ACOA</i>	5
Building a 21 st Century Economy Together	5
ACOA, Made in Atlantic Canada	5
The Industry Portfolio	5
Serving a Changing Economy	5
Creating the Right Programs	5
ACOA Research Initiatives	6
Measuring the Impact, Monitoring the Success	6
Speaking up for Atlantic Canada in Ottawa	6
ACOA Key Programs and Services	6
Atlantic Investment Partnership	6
Business Development Program (BDP)	7
International Business Development Agreement	7
Seed Capital ConneXion Program for Young Entrepreneurs	7
Community Business Development Corporations (CBDCs)	8
Canada Business Service Centres (CBSCs)	8
Regional Economic Development Organizations (REDOs)	8
Tourism Development	8
Other Programs Managed by ACOA	8
Infrastructure Canada Program	8
Canada Strategic Infrastructure Fund	8
Adjustment Activities	8

Section 2 - Starting Your Own Business

Provides information on programs and services that can help you get your business idea off the ground.

<i>Where do I start?</i>	10
<i>I need help financing my new business... where do I turn?</i>	11
Business Development Program (BDP)	11
Community Business Development Corporations: another source of financing and advice.	12
Venture Capital	12



Section 3 - Expanding Your Business

Offers information on programs and services that can help you grow your business through improved management skills, modernized plant and equipment, or enhanced marketing, innovation and exporting.

Improving Your Business Management Skills	14
Innovation Skills Development Initiative	14
Young Entrepreneur Development Initiative (YEDI)	14
Women in Business Initiative (WBI)	15
Consultant Advisory Services	15
Best Practices Missions Program	15
Expand and Modernize Your Business	16
Business Development Program (BDP)	16
Develop Your Export Potential	17
Business Development Program	17
Trade Education and Skills Development Initiative	17
Student Internship Programs	17
Trade and Investment Missions Led By ACOA	18
Team Canada Atlantic Trade Missions	18
Innovation:	19
Business Development Program (BDP)	19
Atlantic Innovation Fund (AIF)	19
Innovation Skills Development Initiative	21
Selling to Government	21
Business Development Program-Supplier Development	21

Section 4 - Working with Non-Commercial Organizations

Describes programs available to not-for-profit organizations, some of which, in turn, provide services to Atlantic businesses

Strategic Community Investment Fund (SCIF)	22
Business Development Program-Non-Commercial	23
Young Entrepreneur Development Initiative (YEDI)	23
Atlantic Trade and Investment Partnership	24
International Business Development Agreement (IBDA)	25

Section 5 - Building Stronger Communities

Outlines programs available to help communities plan and build a stronger future through strategic planning, enhanced infrastructure and sustainable employment opportunities.

Strategic Community Investment Fund	26
Infrastructure Canada Program	26
Canada Strategic Infrastructure Fund	27
Community Futures Program	28
ACOA Adjustment Programs	28

Section 6 - Working with Partners

Provides a description of the kinds of formal partnerships that ACOA has undertaken with industry, academic and research institutions and other levels of government to advance Atlantic regional development. 30

Introduction

Who to contact for assistance or information on programs

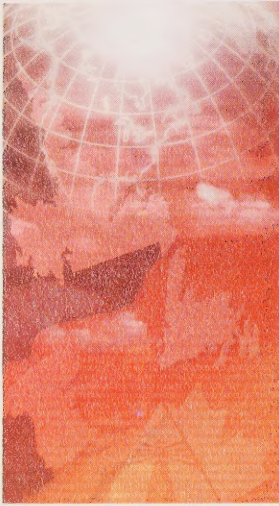
This guide is intended to provide you with a reference to many of the programs and services available in Atlantic Canada through ACOA and our partners in regional development. Further details on eligibility requirements can be provided upon request. Some percentages and conditions for assistance may be expressed as averages and vary based on differences from market to market within the Atlantic region.

Although ACOA will certainly welcome your call, we suggest that you start your inquiries by calling or visiting the Canada Business Service Centre nearest you.

Please see page 31 for further contact information for ACOA, the Canada Business Service Centres and the Community Business Development Corporations.

For information on other Government of Canada programs and services call 1-800-O-Canada; or visit the Canada Web site at: www.canada.gc.ca

Building A 21st Century Economy Together



Introduction

Atlantic Canada is a region in transition, transforming itself into an economy driven by innovation and ideas.

A dynamic trading region in the 19th century, Atlantic Canada's economy declined in the 20th. Now the pendulum has begun to swing back. The world is smaller, trade barriers fall daily, economies are global, and it's the innovative and the entrepreneurial who reap the rewards.

In such a world, Atlantic Canada is poised to compete successfully once again. A growing reputation for its skilled workers, a sophisticated telecommunications and transportation infrastructure, along with abundant low-cost energy, a burgeoning oil and gas sector and an ideal location, promise a dynamic future for the region.

While significant challenges remain, the Government of Canada, through the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA), is taking an aggressive approach to overcoming regional barriers to growth and identifying dynamic opportunities.

As you will see in this reference guide, ACOA and its economic development partners support a large number of initiatives that are fast turning challenges into opportunities.

The Atlantic Innovation Fund, for example, is a driving force behind the latest acceleration of Atlantic research and development. The Strategic Community Investment Fund is helping small and rural communities strengthen their economic base. The Business Development Program and other ACOA programs are helping thousands of entrepreneurs start up and expand businesses, optimize trade and export opportunities, and develop new tourism products.

At ACOA, we recognize there is no easy way to build an economy. Nevertheless, our broad-based approach to development has helped create thousands of jobs in Atlantic Canada, and our investments in the region have helped lower the overall unemployment rate. These are the kinds of practical results that will continue to drive our work in the years to come.

This guide, too, is a practical tool designed to help Atlantic Canadian entrepreneurs and community leaders build new enterprises and healthy communities. Together, we can all build a stronger regional economy.

An Overview of ACOA

Building a 21st Century Economy Together

The Government of Canada believes that strong regions are the building blocks of a strong nation. For this reason, it is committed to helping Canadians in all parts of the country to build strong regional economies.

ACOA, Made in Atlantic Canada

ACOA was created by the Government of Canada in 1987 as a full-fledged federal government department, totally focused on the economic development of Atlantic Canada.

The Industry Portfolio

ACOA is one of sixteen federal departments and agencies that make up the Industry Portfolio. Together, these organizations are positioned to further the Government of Canada's goal of building a knowledge-based economy in all regions of the country.

Serving a Changing Economy

The economy of Atlantic Canada is changing. Traditional resource sectors like tourism and forestry are modernizing, new sectors are growing rapidly, and the start-up of offshore oil and gas production has already begun to have a positive impact on the Atlantic economy. While this is good news, Atlantic Canada still faces skills, innovation and productivity gaps in comparison with the rest of Canada. Total business research and development expenditures in Atlantic Canada are relatively low and overall productivity levels are below the national averages. ACOA focuses its efforts on closing these gaps.

Creating the Right Programs

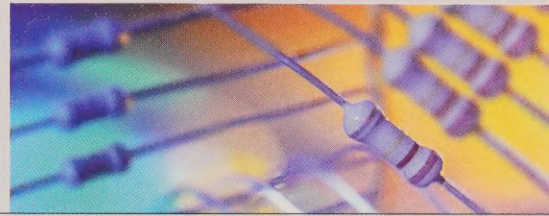
Through policy research and analysis, ACOA lays the foundation for the creation and delivery of policies, programs and initiatives that support and promote new opportunities for economic development in Atlantic Canada.

The Agency works first to improve the overall climate for business growth—through the co-ordination of national and regional policies and programs, and through its role as a major advocate on behalf of the region's interests. Equally important, ACOA works to improve the growth and competitiveness of small and medium-sized businesses. Additionally, the Agency is helping to build stronger, self-sustaining communities.

ACOA Priorities



Policy, Advocacy and Coordination



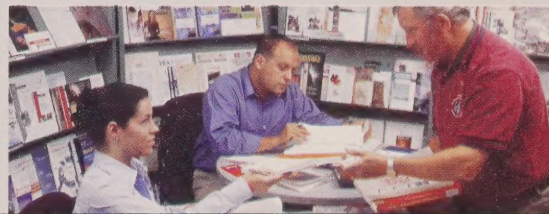
Innovation and Technology



Entrepreneurship and Business Skills Development



Community Economic Development



Access to Capital and Information



Trade, Tourism and Investment

ACOA in Brief *continued*

ACOA Research Initiatives

The primary mechanism through which ACOA carries out its research responsibilities is the Atlantic Policy Research Initiative (APRI). Activities supported under the APRI include research studies and roundtables focused on various economic issues and opportunities.

Measuring the Impact, Monitoring the Success

ACOA tracks performance results and measures the impact. For example:

- The five-year survival rate of ACOA-assisted business start-ups is two-and-a-half times better than that of all new business in the Atlantic region.

- ACOA program spending generates, on average, \$1.25 in tax revenues for every dollar invested in business start-ups and expansions.

Speaking up for Atlantic Canada in Ottawa

ACOA ensures that Atlantic Canada's interests are reflected in both the policies and programs developed in other departments and agencies of the federal government.

Through a special procurement assistance program, ACOA also works to ensure that Atlantic Canadians are taking advantage of opportunities to provide services and sell products to the Government of Canada.

ACOA Key Programs and Services

ACOA links its strategic priorities to its business and community clients through a variety of key programs and services.

Atlantic Investment Partnership

Makes major investments in four key areas: Innovation; Trade and Investment; Entrepreneurship and Business Skills Development; and Community Economic Development.

Atlantic Innovation Fund

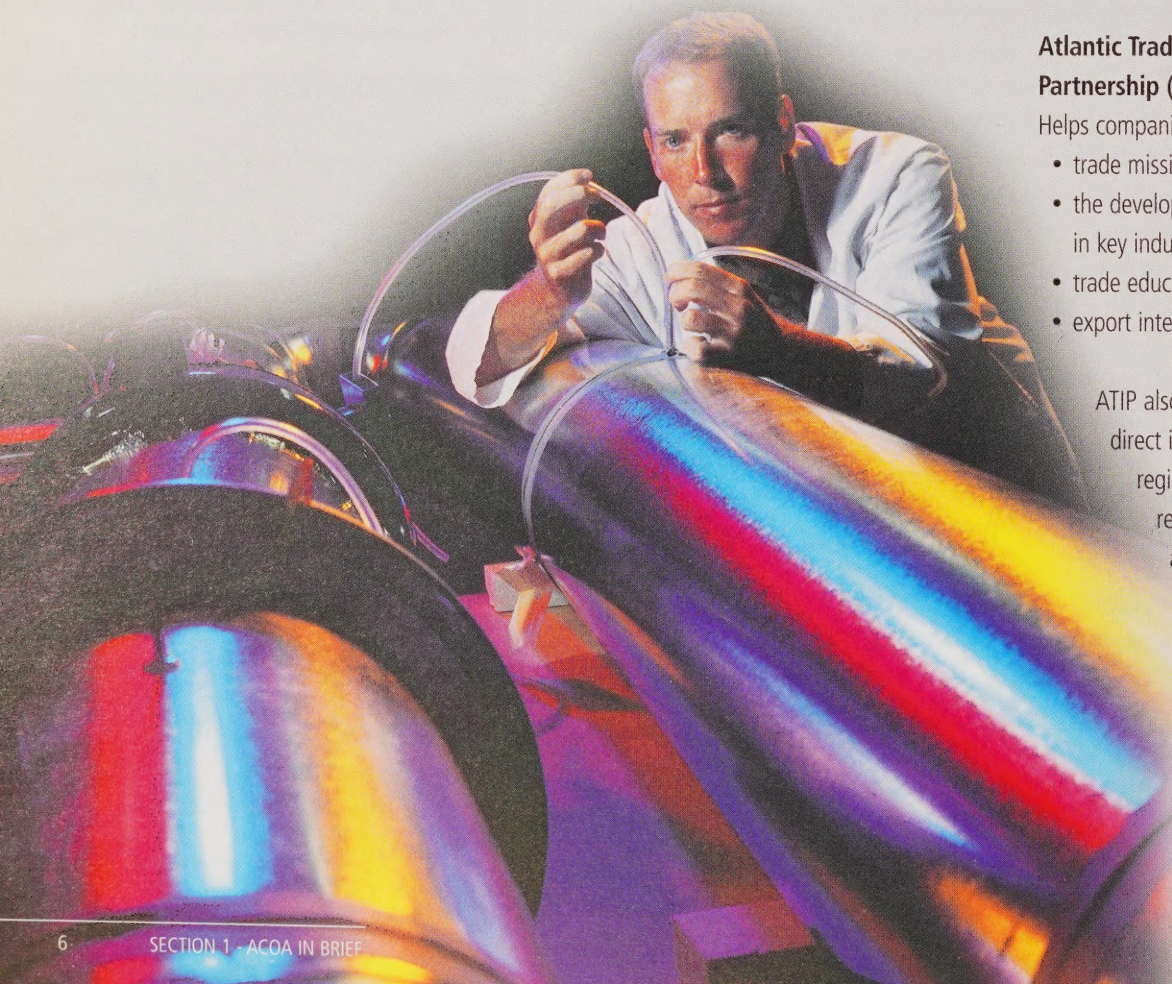
Supports projects and activities that have a strategic importance for the development and commercialization of technology in Atlantic Canada.

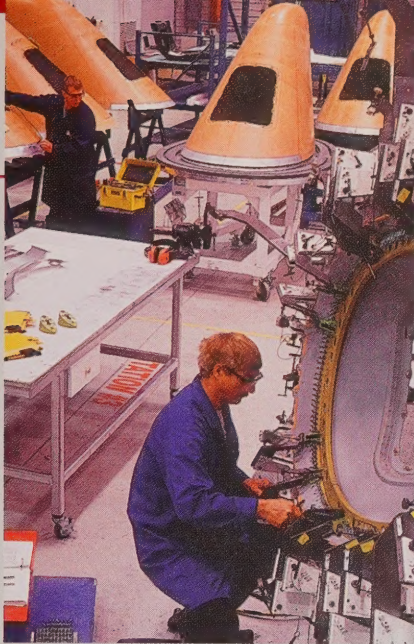
Atlantic Trade and Investment Partnership (ATIP)

Helps companies export through:

- trade missions to U.S. and Europe;
- the development of export strategies in key industries;
- trade education and skills development;
- export internship for trade graduates.

ATIP also works to increase foreign direct investment in the Atlantic region through investment research, promotional activities and investment development partnerships.





Entrepreneurship and Business Skills Development Partnership

Helps increase the number of Atlantic Canadians choosing to start a business and enhances the ability of existing businesses to compete and grow.

The program has three key elements:

- Innovation Skills Development Initiative helps businesses address issues of staff training and skills development, the recruitment of experts and managers, and recruitment of skilled graduates.
- Women in Business Initiative invests in activities that help prospective and existing women entrepreneurs to start up and expand a business. It is delivered in co-operation with various partners.
- Young Entrepreneurs Development Initiative targets the development of entrepreneurship and business skills among 15-29 year olds.

Strategic Community Investment Fund

Supports initiatives that help communities adopt new technologies, improve the competitiveness of their industrial base, and develop selective infrastructure identified as being critical to their economic development.

Business Development Program (BDP)

ACOA's principal program for providing direct financial assistance to Atlantic Canada's small and medium-sized enterprises (SMEs). It helps them to get started, expand or modernize their business by offering access to capital in the form of interest-free, unsecured, repayable contributions.

BDP also provides financial contributions to non-commercial organizations that provide services to SMEs.

International Business Development Agreement

Assists small and medium-sized companies in Atlantic Canada explore, enter and succeed in international markets. The partners in this agreement include three federal departments—ACOA, Industry Canada, and Department of Foreign Affairs and International Trade—and the four Atlantic provincial governments.

Seed Capital ConneXion Program for Young Entrepreneurs

A program designed for entrepreneurs under 30 who often find it difficult to secure financing and who may also require special business counselling and training.

Building Innovation Capacity

Policy research is the foundation on which ACOA programming is built. In 2002, with support from ACOA, Dr. Alan Cornford, GPT Management Ltd, authored and released an important study, "Innovation and Commercialization in Atlantic Canada." This study indicates that while Atlantic Canada boasts certain innovation-related strengths, particularly that of university-conducted R&D, increasing overall R&D in the region will require greater private-sector investment and the adoption of technology. It also suggests the crucial role that government can play in building innovation capacity in the region.

ACOA in Brief

Community Business Development Corporations (CBDCs)

A network of 41 autonomous, not-for-profit organizations, located throughout Atlantic Canada. The CBDCs work with all levels of government and the private sector to provide counselling and financial services for small business.

Canada Business Service Centres (CBSCs)

The CBSCs provide a comprehensive first stop for information on government services, programs and selected regulations. ACOA is the federal managing partner of the CBSCs in Atlantic Canada.

Regional Economic Development Organizations (REDOs)

ACOA works with, and provides funding to, 52 REDOs located throughout Atlantic Canada, including:

- 15 Community Economic Development Agencies in New Brunswick;
- 11 Regional Development Authorities in mainland Nova Scotia;
- 2 Regional Development Authorities in Cape Breton;
- 20 Regional Economic Development Boards in Newfoundland and Labrador; and
- 4 Community Economic Development Corporations in Prince Edward Island.

The role of these organizations is to develop and drive economic development at the local level in partnership with other federal, provincial and municipal governments, economic development organizations and various stakeholders.

Tourism Development

The Tourism Atlantic branch of ACOA plays a leadership role in growing tourism in the region by bringing a pan-Atlantic approach to research, marketing and product development. Its initiatives are designed to enhance and extend the tourism-related efforts of ACOA's regional offices, the provincial tourism departments and the private sector.

The Agency carries out this work at the local level through the commercial and non-commercial elements of the Business Development Program.

At the regional level, Tourism Atlantic is engaged in a number of initiatives that bring a pan-Atlantic approach to tourism development. The principal pan-Atlantic initiative is the Atlantic Canada Tourism Partnership, which includes ACOA, the four Atlantic Canada tourism industry associations and the four provincial departments responsible for tourism, and is dedicated to promoting Atlantic Canada as a tourism destination in international markets. The primary market is the New England States, with the Mid-Atlantic States, Europe and Japan as secondary markets.

Other Programs Managed by ACOA

Infrastructure Canada Program

Budget 2000 announced federal funding of \$2.65 billion for physical infrastructure, to be divided between municipal infrastructure and provincial highways.

With participation from provincial and municipal levels of government, the total Atlantic investment is expected to be \$550 million over five years.

"Green Municipal Infrastructure" has been identified as a priority. This essentially includes water and wastewater systems, water management, solid waste management and recycling. ACOA manages this program in Atlantic Canada on behalf of the Government of Canada.

Canada Strategic Infrastructure Fund (CSIF)

This program emphasizes partnerships with any combination of municipal, provincial, territorial governments, as well as the private sector. Investments are directed to projects of major national and regional significance, and will be made in areas that are vital to sustaining economic growth and supporting an enhanced quality of life for Canadians.

Adjustment Activities

Adjustment activities are programs that address special economic circumstances in the Atlantic region. ACOA has either initiated or managed a number of these initiatives on behalf of the Government of Canada including:

- Canadian Fisheries Adjustment and Restructuring
- Base Closure Funds
- Borden-Cape Tormentine Redevelopment
- The Atlantic Groundfish Strategy
- Action Plan to assist fishers, plant workers and communities affected by the closure of three cod fisheries
- Interdepartmental Partnership with Official Language Communities
- Argentia Management Authority
- The Atlantic Canada Cultural and Economic Partnership

In Cape Breton, ACOA's programs are delivered by Enterprise Cape Breton Corporation.

SECTION 1



Starting Your Own Business

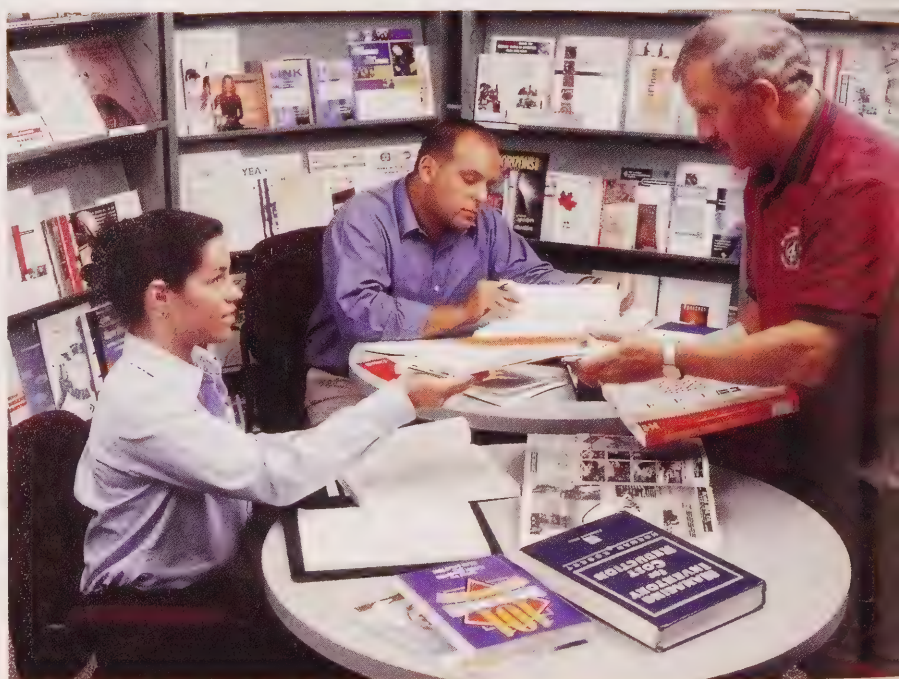
Starting a new business is no small undertaking. It starts with a good idea. But, you also need to know who the competition is and where to find financing. Or, you may need to learn about things like copyright, patenting, communication, accounting and marketing. The fact is there are a lot of questions about starting up a new business. Where to find information shouldn't be one of them.

Where do I start?

To help answer your questions, the Government of Canada, through ACOA, has built a business information service in Atlantic Canada called the **Canada Business Service Centres (CBSCs)**.

It is easily accessible no matter where you live in Atlantic Canada. Whether you need information on business planning, market research, sources of funding and more, the CBSCs should be your **first stop** for business answers. The knowledgeable staff can offer advice, answer questions and provide access to a wealth of information on government programs, services and more. In addition to answering your specific questions, generic business start-up kits are provided that address issues of concern to all new enterprises.

Aboriginal entrepreneurs who need information and resources to develop their businesses can also call the **Aboriginal Business Service Network (ABSN)**. The ABSN builds on the structure of existing CBSCs located across the country. These resources are tailored to meet the unique requirements of Aboriginal clients. For more information, contact your local Aboriginal Economic Development Officer through the CBSC nearest you.



Call: 1-800-668-1010

Click: www.cbsc.org

Visit: There is a CBSC office located in each of the four Atlantic provinces. See page 31 for further contact information.

CBSCs... Your first stop. One stop.

I need help financing my new business... where do I turn?

There are many sources of financing available through both private and public sector programs. Start by calling the nearest Canada Business Service Centre. Their business information officers can advise on the program that is right for you.

The following financing program for business start-ups is available through ACOA.

Business Development Program (BDP)

The BDP can help you finance the costs associated with the establishment of a business. This normally involves the construction, purchase or installation of buildings and equipment; but may also include working capital, training, studies or marketing—essentially those costs that are reasonably required to establish a viable business.

However, not all kinds of business start-ups are eligible for ACOA funding.

Eligible sectors include: manufacturing, tourism and business services. While primary industries sectors are not normally eligible, there may be some exceptions.

The wholesale and retail trade industries, real estate industries, Government Services industries and services of a personal or social nature are not eligible.



ACOA may loan up to 50% of eligible project costs for capital costs, start-up costs and working capital—and up to 75% for such costs as the hiring of management expertise, the preparation of business studies, or the implementation of marketing, training and productivity improvement plans—normally up to a maximum of \$500,000 (a larger amount may be considered in exceptional cases).

For more information on the BDP, visit the ACOA website at www.acoa.gc.ca. You can also call the ACOA toll-free number at 1-877-968-7262. The BDP is a federal initiative that provides financial assistance to businesses in the form of loans, grants and equity investments. The BDP is designed to help businesses start up, expand or improve their operations. The BDP is available to businesses in all provinces and territories. The BDP is a key component of the federal government's strategy to support business growth and job creation. The BDP is a key component of the federal government's strategy to support business growth and job creation.

Starting Your Own Business

Community Business Development Corporations: another source of financing and advice.

ACOA provides funding for the 41 Community Business Development Corporations (CBDCs) located throughout Atlantic Canada. CBDCs assist in the creation of small businesses and in the expansion and modernization of existing businesses.



Programs and services available through the CBDCs include:

- Financial assistance to a maximum of \$125,000 (at an interest rate, typically, of prime plus 2%) in the form of loans, loan guarantees, equity financing; and
- Technical assistance in the form of business counseling, advice and information.

- *Seed Capital ConneXion Program for Young Entrepreneurs** is targeted to entrepreneurs under 30. As a client in this program, you participate in counselling or training tailored to your needs. Knowledgeable staff can help you identify areas where your skills may need upgrading. Seed Capital ConneXion, provides loans of up to \$15,000 with flexible repayment terms. You may also be eligible for up to \$2,000 for specialized training and business counselling.

To find out more about the CBDCs and their services, call 1-888-303-2232 or visit their Web site at: www.cbdc.ca. For further contact information, see page 31.

** Note: To maximize access to the Seed Capital ConneXion Program for Young Entrepreneurs in rural areas, ACOA has entered into a third-party delivery partnership with the 41 Community Business Development Corporations located in rural communities across Atlantic Canada. There are also 8 other delivery agents, 6 of which are in urban areas. Please see page 31 for further contact information.*

Venture Capital

Venture capital is money that is invested, or is available for investment, in potentially highly profitable enterprises, but at a higher risk of loss. The term "venture capital" is often used interchangeably with "risk capital," "patient capital" or "equity financing."

To promote the supply of venture capital in Atlantic Canada, ACOA supports three such funds:

ACF Equity Atlantic Inc.

is a \$30-million, Atlantic Canadian venture capital fund focused on helping entrepreneurs to accelerate the growth of their businesses and build shareholder value through equity investment.

The PEI Capital Fund is a venture capital corporation designed to assist small to medium sized business start-up projects in Prince Edward Island requiring between \$100,000 and \$250,000.

Workers Investment Fund Inc.

is a venture capital corporation designed to assist small to medium-sized business start-up projects in New Brunswick requiring between \$100,000 and \$500,000.

SECTION 2

Other sources of business expertise

Small business consultants are an important source of advice for many small-business owners who are trying to improve the management of their firms. They are knowledgeable in a wide range of issues important to your business, including marketing and financial planning.

Other helpful tools to look for online:

- How to Prepare a Business Plan
- How to Prepare a Marketing Plan
- Evaluate Your Management Practice
- Interactive Business Plan
- Interactive Export Planner
- Small Business Workshops
- Making it Your Business
- Young Entrepreneurs Information Kit

Visit: www.cbsc.org

Expanding Your Business

Improving Your Business Management Skills

In the current economy, management and technical skills are crucial factors in determining business success.

ACOA's Entrepreneurship and Business Skills Development Partnership (EBSDP) can help your business acquire technological, innovation and business management skills.

The EBSDP includes three key elements.

Innovation Skills Development Initiative

Helps your company address its critical needs in the areas of: existing staff training and skills development; recruitment of experts and managers; and recruitment of skilled graduates.

Your company may be eligible for assistance if:

- it is an export-oriented, growth-focused enterprise in a traditional or high-knowledge sector; and
- it develops, produces and/or commercializes new technologies or technology-based products, processes or services.

- OR -

- it adopts state-of-the-art technologies.

If your business is technology-oriented and demonstrates a commitment to enhancing your innovation and technical skills capabilities, you could qualify for contributions of up to 75% of approved project costs to a maximum of \$100,000 per project.

Young Entrepreneur Development Initiative (YEDI)

Under this program, ACOA provides funding to not-for-profit and non-commercial organizations, educational institutions, or municipalities to enhance the availability of business skills training and support for young entrepreneurs. This includes, for example, business skills workshops, mentoring programs and on-line support.



Your local ACOA representative can let you know about business skills development opportunities in your area. (See page 23 for further details on YEDI).

Women in Business Initiative (WBI)

ACOA provides funding to the New Brunswick Association of Community Business Development Corporations (CBDCs), the Newfoundland and Labrador Organization of Women Entrepreneurs, the Centre for Women in Business at Mount Saint Vincent University, and the Prince Edward Island Business Women's Association in order to deliver the following two WBI programs.

In Nova Scotia, the Nova Scotia Association of CBDCs delivers the Business Management Training Allowance (see below) in Cape Breton and rural parts of the province.

Business Counselling and Community Outreach

Through this component of the WBI, women business owners can get one-on-one support from the above organizations to develop and successfully implement a business plan; to obtain accurate and timely business information; and to meet other business people, particularly other women who have accepted the challenge of running a business.

Business Management Training Allowance

This component of WBI provides financial assistance to women business owners who wish to undertake business management training. Financial assistance can be provided up to 75% of eligible costs to a maximum of \$2,000.

Consultant Advisory Services

The Business Development Program has been structured to allow ACOA Account Managers to hire consultants, after a project has been approved, when such outside help may be important to a client's success. Under this element, such consultants may diagnose the current performance of your business; help you develop and implement plans for increasing sales, productivity or product quality; advise on operations, management; or assess your firm's export readiness. Ask your ACOA account manager if this program is right for you.

Best Practices Missions Program: Tourism

This program provides opportunities for tourism operators in Atlantic Canada to meet with and learn from leading-edge tourism operators outside the region. The program, helps participants to experience outstanding tourism products and acquire industry knowledge from tourism experts. It helps stimulate the development of new product ideas, improved practices in customer service, innovative operation techniques and sound planning models for the tourism industry.

Each mission can accommodate up to 17 participants with an emphasis placed on private-sector tourism operators and entrepreneurs. Participants must be involved in a registered tourism business in operation for at least one year; their business must relate to the theme of the mission; and they must be a senior representative of the business.

ACOA works with the tourism department of each Atlantic provincial government to identify a list of nominees for each mission. If you would like more information about the Best Practices Mission Program, please visit the Best Practices Web site at: www.tourismbestpractices.com.

The program funds 50% of eligible expenses for private-sector participants.

Expanding Your Business

Expand and Modernize Your Business

If you are thinking of manufacturing a new product line, increasing the volume of an existing product, or finding more efficient and competitive production methods, you may be eligible for assistance under ACOA's Business Development Program.



Business Development Program (BDP)

The BDP can help you finance the cost of:

- construction or acquisition of a building;
- machinery and equipment;
- working capital for an establishment or expansion;
- site improvements;
- leased equipment;
- infrastructure (e.g. sewer and water);
- self-built assets; and
- intangible assets such as patents, trademarks and licenses.

Eligible companies may also include courier services, telemarketing operations, data processing firms, where the nature of the operation does not involve a significant level of tangible assets.

Eligible costs could include the physical expansion of the facility, as well as costs that are reasonably required to successfully complete the expansion, such as marketing.

ACOA may loan up to 50% of eligible project costs for capital costs, start-up costs and working capital—and up to 75% for such costs as the hiring of management expertise, the preparation of business studies, or the implementation of marketing, training and productivity improvement plans—normally up to a maximum of \$500,000 (a larger amount may be considered in exceptional cases).

Develop Your Export Potential

The fastest growing segments of the economy in Atlantic Canada are being led by companies that export their products and services.

ACOA programs can help you:

- become export ready by getting the right advice and training;
- navigate regulations related to exporting;
- enter new markets through trade missions and Canada's foreign trade offices;
- identify sources of financing by identifying Government of Canada and provincial financing for export development;
- obtain market intelligence and research available in current reports and statistics to assist in targeting markets.

Business Development Program

Under the Market/Trade Development Initiatives component of the Business Development Program, financial assistance can be provided to companies with new or existing products or services seeking an export market for the first time, or to current exporters seeking to develop new export markets for new or existing products or services.

Eligible expenses may include new packaging and labelling, new promotional materials, advertising, or product or equipment demonstrations at trade fairs. ACOA can provide a provisionally repayable contribution of 75% of eligible costs, to a maximum for \$70,000.

Trade Education and Skills Development Initiative

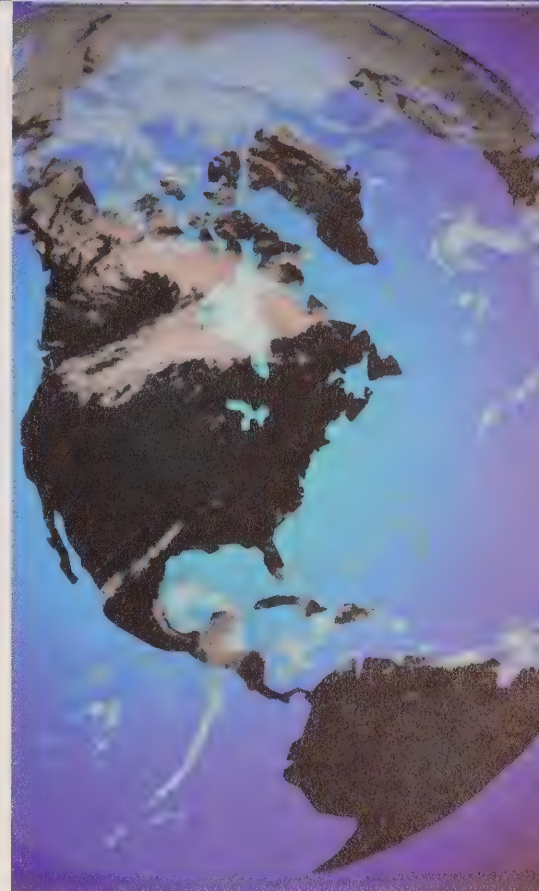
Through a variety of seminars, workshops and marketing programs, this initiative assists small and medium-sized enterprises in gaining the expert advice and knowledge they need to confidently undertake export activity.

ACOA's regional offices deliver this initiative in partnership with third-party organizations. See page 24 for further details on this program.

Student Internship Programs

Export Internships for Trade Graduates

Matches trade graduates from selected universities and colleges with new and existing firms in Atlantic Canada. The goal is to provide export-ready companies with the in-house trade expertise they need to expand their markets and increase their sales. Firms must commit to employing a graduate for a period of one year. ACOA will contribute 75% of the costs of their salary and benefits to a maximum of \$25,000.



Every day Canada exports goods worth more than \$1 billion. It is estimated that each \$1 million in exports sustains between eight and eleven jobs.

Expanding Your Business



Student Internship Programs cont'd

Internship Program (IBDA)

MBA students from across the region are matched with Atlantic Canadian companies before being placed in Canadian offices abroad. Each student will normally work for two Atlantic Canadian companies who instruct the student on their particular requirements prior to departure. This provides the companies with a unique method of gathering current, on-the-ground market intelligence.

This program is a collaboration between five universities (Dalhousie, Memorial, Université de Moncton, University of New Brunswick and Saint Mary's), the Department of Foreign Affairs and International Trade and the Regional Trade Networks (federal and provincial trade departments).

Export Partnering Program

This program helps match potential and export-ready businesses with university students who can provide them with marketing research and assist in the development of an export plan. It is available in New Brunswick only.

Trade and Investment Missions Led By ACOA

These missions to selected international markets include, but are not limited to, the following sectors:

- Ocean Industries
- Environmental Industries
- Information and Communications Technology
- Life Sciences
- Culture
- Fish and Aquaculture

The number of export-ready companies from each of the four Atlantic provinces who participate in these cost-shared missions varies. The selection of participating companies largely depends on their export readiness and on the nature of the mission.

The core activity for each mission is one-on-one matchmaking sessions. Companies from Atlantic Canada meet with companies from the targeted market. The matchmaker is responsible for contacting each of the companies to determine their objectives for the mission, identifying potential customers/partners and scheduling meetings.

Participating companies pay a participation fee and normally pay their own travel costs, but ACOA covers some of the on-site costs such as ground transportation and matchmaking services.

To find out more about participating in an ACOA-led trade mission, contact your local ACOA office.

Team Canada Atlantic Trade Missions

The missions are a proven method for introducing export-ready firms to international markets, as well as for exposing existing exporters to new markets.

Approximately 40 companies, recruited from among export-ready companies, may participate on any given mission. The missions feature business-to-business, one-on-one matchmaking sessions and trade and investment opportunities and depending on the format of the mission, there can be three types of delegate, full, associate and junior. Delegates pay their own expenses.

Team Canada Atlantic trade missions are typically led by the Minister of State responsible for ACOA, the four Atlantic Premiers and, at times, the Prime Minister. Past missions have targeted New England, Boston, Atlanta, New York and Washington, D.C.

Innovation:

Business Development Program (BDP)

Under the Innovation component of the BDP, ACOA can help you finance the development of new or improved products, services and processes.

Eligible costs may include:

- labour costs for engineers, scientists, technicians, draftsmen, market analysts, researchers and shop labour essential to the project;
- materials purchased specifically for the project or issued from your inventory and used to produce sample products, prototypes or pilot plants;
- special-purpose equipment purchased or constructed exclusively for your project, and associated rental and lease costs;
- travel costs incurred solely for your project;
- costs related to defining specifications of your products, service or process, including the use of sub-contracts and consultants;
- other allowable costs include: testing services, patents, leased space, acquiring the rights to a technology, the preparation of a first-user manual, and marketing and feasibility studies;
- acquisition of leading edge technology that is new to the applicant and will improve business performance and productivity.

Under the Innovation element of BDP, ACOA can provide an interest-free, provisionally repayable loan of up to 75% of the eligible costs to a maximum of \$500,000 (in exceptional cases, a higher amount may be considered).

E-commerce

ACOA also wants to assist small and medium-sized businesses acquire the technologies and skills necessary to participate more fully in electronic-based business activities.

Under the BDP, ACOA can help finance:

- e-business planning activities;
- hiring of outside expertise to assist in the adoption of e-business models suited to the firm;
- development or acquisition of enabling technologies;
- marketing activities; and
- skills training.

Atlantic Innovation Fund (AIF)

In June 2000, the Prime Minister of Canada announced funding for the Atlantic Innovation Fund. This program is designed to strengthen the economy of the region by accelerating the development of knowledge-based industries. The fund supports projects and activities that have a strategic importance for the development and commercialization of technology in Atlantic Canada.

What is "innovation"?

The Conference Board of Canada defines innovation as: "a process through which economic value is extracted from knowledge through the generation, development and implementation of ideas to produce new or significantly improved products or processes."

The innovation process is multi-dimensional, and can involve many players and partners (e.g. entrepreneurs, companies, researchers, investors, patent agents and government). Successful innovation takes place over extended periods of time and is characterized by the resulting product, process or service being introduced into the marketplace, followed by market acceptance and use.

Expanding Your Business



Atlantic Innovation Fund (AIF) cont'd

Specifically, AIF finances research and development and related initiatives in the natural sciences, applied sciences, and the social sciences and humanities where these are linked to the development of technology-based products, processes or services, or their commercialization.

The AIF strongly encourages collaboration between the private sector and research institutions, and between institutions.

Applications for funding are normally made in response to a Call for Proposals.

Note: For private sector commercial operations, the AIF will consider proposals where the level of assistance is over \$500,000. However, if you are a commercial applicant seeking assistance of \$500,000 or less, you should direct your request to the Innovation element of ACOA's Business Development Program.

Innovation Skills Development Initiative

The Innovation Skills Development Initiative (see page 14 for further details) can help you improve its innovation management and technical skills in order to make your business more productive and globally competitive.

Selling to Government

Enhance your competitive ability to bid on and/or acquire private sector, international or public sector procurement contracts or sub-contracts.

Business Development Program - Supplier Development

Governments use a wide variety of goods and services, most of which are purchased from the private sector. If you are interested in selling to government, ACOA can help you identify contract opportunities as well as provide financial assistance for up to 75% of the eligible costs to a maximum of \$500,000 (a larger amount may be considered in exceptional cases) associated with improving your ability to bid on and/or acquire public or private-sector procurement contracts or sub-contracts. The emphasis should be on new products or services rather than products already well serviced by Atlantic firms.

To be eligible for assistance, your project must have the potential to create employment or economic benefits to Atlantic Canada. It can be aimed at procurement for foreign, federal and provincial governments, large private sector companies, publicly owned corporations, hospitals and municipalities.

This program can help you defray the costs of such activities as bid preparation, pre-positioning, pre-production, testing services, patent costs, technology transfer, licensing, packaging and product literature, specialized training, quality assurance, quality control, capital costs and more.

Working with Non-Commercial Organizations

If your not-for-profit organization provides services directly to Atlantic business, it may be eligible for ACOA funding.

Strategic Community Investment Fund (SCIF)

ACOA invests in community projects with non-commercial, not-for-profit organizations such as local development associations, municipalities and their agencies, business or technology institutes, industry associations, economic development associations, universities, educational institutions, local cooperatives or other business entities undertaking not-for-profit initiatives.

Community-held commercial initiatives—a tourism attraction, for example—may also be eligible.

SCIF plays a key role in the support of non-commercial projects in communities where new skills are required and important infrastructure is not present to help build the economy.

The program supports initiatives that are critical to the economic development of a community or group of communities. A variety of initiatives are eligible provided that they enhance the economy of the community, build the skills and capacity needed to attract investment, or help increase the success of existing industries.



Business Development Program-Non-Commercial

The non-commercial element of ACOA's Business Development Program can help your not-for-profit operation provide specialized services and infrastructure for small and medium-sized business or local economic development.

Non-commercial operations—defined as not-for-profit organizations or associations—are eligible for funding under this element. Such organizations include provincial Crown corporations or organizations, universities, educational institutions, local development associations, municipalities and their agencies, business or technology institutes, industry associations, economic development associations and service clubs.

Young Entrepreneur Development Initiative (YEDI)

YEDI is designed to expand and enhance the entrepreneurship training, information and support services available to Atlantic Canadians aged 15 to 29. This initiative has three elements under which projects are developed.

- Aspiring Entrepreneurs: provides young people with opportunities to explore entrepreneurship as a career option and develop practical entrepreneurship and business skills.



- Existing Entrepreneurs: focuses on enabling existing young entrepreneurs to develop the business skills needed to survive and grow.
- Community Entrepreneurs: helps ensure that support for young entrepreneurs is factored into economic development planning and activities at the local community level.

Not-for-profit and non-commercial organizations such as business and economic development associations, educational institutions or municipalities are eligible for YEDI assistance to develop and deliver a variety of youth projects and support services which emphasize entrepreneurship and business skills development.

ACOA assistance under YEDI is non-repayable and limited to the percentage of eligible costs, up to a maximum of \$500,000 (a larger amount may be considered in exceptional cases), necessary for the project to proceed.

Working with Non-Commercial Organizations

Atlantic Trade and Investment Partnership

Trade Education and Skills Development Initiative

This initiative seeks to heighten awareness of trade as a tool for economic expansion in the region and to provide opportunities for small business counsellors to improve their trade and investment knowledge.

ACOA's regional offices deliver this initiative, with actual training delivered through existing third-party expertise.

Additionally, the program encourages selected universities and colleges to develop a closer working relationship with the business community in order to improve the level of trade and investment training for students.

ACOA may offer funding up to 100% of eligible costs in support of development and delivery, by universities and colleges, of export skills enhancement programs or for small business counsellor modules. Eligible costs include developing and delivering seminars, workshops, counselling and mentoring programs,

training modules, on-line programs and university and college curricula. Other eligible expenses are those associated with implementing community-based training in international trade and the recruitment and compensation of visiting trade experts or professors.

Atlantic Investment Strategy

The Atlantic Investment Strategy is designed to increase foreign direct investment in Atlantic Canada by demonstrating that Atlantic Canada is a profitable place to do business.

The strategy involves an accelerated region-wide co-operative effort in the areas of investment research, awareness and promotion, dissemination of investment intelligence and partnerships. The ultimate goal is to demonstrate to investment communities in the U.S. and Europe that Atlantic Canada is a profitable place to do business.

Funding requests are accepted from not-for-profit economic development or business organizations in Atlantic Canada. Applicants must have an investment plan

in place and demonstrate the ability to complement existing federal and provincial investment activities.

ACOA will normally contribute up to 70% of eligible costs, which include could training, web site development, promotional campaigns, video and CD production and investment conferences.

Sector Export Strategies Initiative

This initiative provides support to industry associations and organizations that wish to assess opportunities and ability to develop an export market; and helps companies in selected knowledge-based and value-added resource-based industries in target markets to prepare for, establish and expand their sales.

Eligible participants include not-for-profit entities such as industry associations and trade organizations with an export mandate. ACOA will fund up to 100% of eligible costs in the area of strategy development, while implementation may receive up to 75% support. Eligible costs include such items as market research, survey costs, consultant fees, training expenses and promotional displays.

For further information on any of ACOA's non-commercial programs, contact the ACOA office nearest you.

New Brunswick: 1-800-561-4030

Prince Edward Island: 1-800-871-2596

Newfoundland and Labrador: 1-800-668-1010

Nova Scotia: 1-800-565-1228

In Cape Breton, call Enterprise Cape Breton Corporation: 1-800-705-3926

Or visit the ACOA Web site at: www.acoa-apec.gc.ca

International Business Development Agreement (IBDA)

This trade agreement is a partnership between the four Atlantic provinces and the federal government, including ACOA the Department of Foreign Affairs and International Trade, and Industry Canada. It is designed to increase the number of new exporters and export-ready companies in the Atlantic region, increase export sales to current markets, and help exporters diversify their export markets.

Four components have been designed to meet IBDA objectives:

Export Training and Awareness

Provides export training to small and medium-sized companies and developing an awareness of exporting as a tool for business expansion.

Market Information and Intelligence

Facilitates the delivery of market information and intelligence to Atlantic Canadian firms.

International Business Development

Supports activities that help Atlantic companies explore new foreign markets and secure business.

Planning and Research

Supports the development of market strategies and the implementation of market initiatives on a pan-Atlantic scale.

Not-for-profit corporations, and non-commercial organizations such as business and economic development associations, educational institutions or municipalities are eligible for assistance. Funding requests are not accepted from individual companies.

For further information, visit the IBDA Web site:

www.acoa-apeca.gc.ca/ibda

Making Beautiful Music Together

Under the Non-Commercial element of the BDP program, ACOA is investing in the 2004 East Coast Music Association (ECMA) Awards and conference in St. John's.

The business side of the event allows musicians to perform for, and meet face to face with industry professionals. A series of panel discussions will cover topics such as marketing, media, work permits and other topics relevant to the development of the music industry, or a career in the music industry.

ACOA has a long-standing relationship with the ECMA and has provided support for the awards show and conference since 1997. The four-day event attracts upwards of 1,500 delegates as well as a great many music fans from across the region.

Non-commercial investments made through BDP support the promotion of entrepreneurship, trade, marketing and education through industry, community, youth and business associations.



Building Stronger Communities

More than half of all Atlantic Canadians live in small and rural communities like Joe Batt's Arm, Baie Ste. Anne, D'Escousse and Malpeque. Many of our communities face unique challenges in a rapidly changing Atlantic economy.

Together with community groups and other non-commercial organizations, ACOA can help your community by working to:

- improve local infrastructure;
- develop community strategic planning capabilities;
- create sustainable employment opportunities; and
- adjust to sudden downturns in the local economy.

Strategic Community Investment Fund

ACOA's Strategic Community Investment Fund helps communities throughout Atlantic Canada create opportunities for economic development in order to stimulate investment and job creation. The fund assists in creating an environment in Atlantic communities that encourages and enhances the development of strategic

sectors, the adjustment to a knowledge-based economy, the adoption of new technologies and innovative practices, and the capacity to compete in the global economy.

Infrastructure Canada Program

This program helps enhance municipal infrastructure and improve the quality of



life in your community through investments that protect the environment and support long-term economic growth.

With contributions from provincial, territorial and municipal partners and the private sector, the Infrastructure Canada Program will generate at least \$6 billion in infrastructure investments in thousands of rural and urban communities across Canada.

Infrastructure Canada's first priority is "green" municipal infrastructure-projects that improve the quality of our environment and contribute to our national goals of clean air and water. Priority projects target water and wastewater systems, water management, solid waste management and recycling.

Other program initiatives include local transportation, roads and bridges, affordable housing, telecommunications and tourism, cultural and recreational facilities.

Infrastructure Canada agreements, which are in force until 2006, are in place in each Atlantic province. These agreements are administered by ACOA, on behalf of the Government of Canada, and the four provincial governments.

For further information on this program contact your local ACOA office.

Canada Strategic Infrastructure Fund

A new Strategic Infrastructure Fund was announced in the 2001 federal budget that complements Canada's other

infrastructure programs but differs in its orientation. It emphasizes partnerships with any combination of municipal, provincial, territorial governments, as well as the private sector. Investments will be directed to projects of major national and regional significance, and will be made in areas that are vital to sustaining economic growth and supporting an enhanced quality of life for Canadians.

The new program may invest in five categories of infrastructure that are vital to advancing Canada's social and economic objectives:

- Highway and Railway Infrastructure
- Local Transportation Infrastructure
- Tourism or Urban Development Infrastructure
- Water or Sewage Infrastructure
- Broadband

In Prince Edward Island, Newfoundland and Labrador, Nunavut, Yukon and the Northwest Territories, where populations are under 750,000, total eligible project costs will be at least \$10 million.

In Nova Scotia, New Brunswick, Saskatchewan and Manitoba, where populations range between 750,000 and 1.5 million, the threshold will be at least \$25 million.

In Atlantic Canada, ACOA will administer these projects under a Memorandum of Understanding with Infrastructure Canada. For further information, visit the Web site at: http://www.infrastructurecanada.gc.ca/index_e.shtml

A new Lease on Life

For years the people of the tiny fishing village, Victoria, PEI had to deal with recessions, shut-downs and layoffs. Then they decided to take matters into their own hands. With imagination, hard work and a bit of support from ACOA they undertook a serious effort to develop their commercial and recreational potential. Today, the town boasts craftshops, tea rooms, a playhouse for live theatre and a refurbished wharf with its own restaurant. When communities take responsibility for their own futures, the results can be transforming.



Building Stronger Communities



Community Futures Program

This is a national program that provides funding to over 300 community development organizations across Canada. In Atlantic Canada, these organizations are now known collectively as the Community Business Development Corporations, a network of 41 autonomous, not-for-profit organizations that work with all levels of government and the private sector to meet the needs of small business.

For further information on the programs and services provided by the CBDCs, see *Community Business Development Corporations: another source of financing and advice* on page 12.

ACOA Adjustment Programs

When a community faces a significant loss of employment, solutions are easier to come by when everyone—community leaders, local enterprise, not-for-profit organizations and governments—pull together.

The Atlantic Canada Cultural and Economic Partnership is a funding mechanism designed to stimulate economic development in Atlantic Canada by supporting strategic, cultural activities relating to the 400th anniversary of the arrival of the French in North America. This three-year initiative (2002-2005) is funded and managed jointly by ACOA and the Department of Canadian Heritage.

Cod Fishery Action Plan

In April 2003, the Government of Canada announced the closure of three cod stocks in the Gulf of St. Lawrence and along the northeast coast of Newfoundland. In spite of 10 years of major conservation efforts, recent scientific assessments of the stocks indicated they are at historically low levels

and showed no signs of early recovery. To assist individuals and communities most affected by the closure of the cod fishery, the Government of Canada developed an action plan that will help create alternative employment opportunities, and expand scientific research into the decline of the cod stocks.

The Argentia Management Authority (AMA)

The AMA is a not-for-profit organization established in 1994 to mitigate the economic impact of the U.S. naval facility closure at Argentia, Newfoundland and Labrador. The Board of the AMA continues to manage a \$5 million fund established by the federal government. The AMA's marketing efforts have attracted several

new businesses to the area and created some 80 jobs in the region, as well as actively supporting communities in the region to secure Voisey Bay Nickel Company's secondary processing facilities.

Interdepartmental Partnership with Official Language Communities (IPOLC)

In 2001, the Atlantic Canada Opportunities Agency signed a Memorandum of Understanding with the Department of Canadian Heritage under the Interdepartmental Partnership with Official Language Communities (IPOLC). This is a five-year initiative designed to further the development of official-language minority communities in Canada.

Partnering for Success

In 1989, Summerside, PEI's second largest city, faced the prospect of economic disaster when the local air force base, CFB Summerside, was shut down and 1,200 jobs were eliminated. It was estimated that closure would remove fully 33% of income from the Summerside area. And, indeed, just three months after it closed a Globe & Mail article reported: "The real estate market has collapsed, prices are down 40%. Investment has dried up. The largest contractor in town has laid off his last employee."

But, Summerside never did go into a sustained decline. Indeed, employment went up—from 3,825 jobs in 1986 to 5,360 in 1996. And, the trend has continued to this day.

According to Donald Savoie, of the Canadian Institute for Research on Regional Development, "The community left no stone unturned in its efforts to find a solution." The community defined an adjustment strategy and engaged the help of federal and provincial governments. Committees were set up to identify new private sector initiatives and alternate public sector activities as well as to dispose of the physical assets of the base.

The federal government then turned over the base and its assets in trust—along with federal/provincial funding of \$15 million—to develop the facilities. The rest, as they say, is history. The newly formed Slemon Park Development Corporation made a commitment to deliver 500 new jobs within 10 years. And did.

The moral of the story? When a community engages in creative partnerships with government and the private sector, good things happen. Development happens.



Virtually all of ACOA's developmental work involves partnerships.



The Agency works closely with business leaders and associations in a variety of economic sectors. In tourism, for example, the Agency leads broad-based initiatives with the industry through the Atlantic Canada Tourism Partnership, Best Practices Missions and the Atlantic Canada Technology Initiative. As part of the Team Canada Atlantic missions, ACOA and the Provinces promote trade and investment opportunities.

ACOA partners with a variety of boards, agencies and commissions, particularly in rural areas including the volunteer boards of the Community Business Development Corporations, local Chambers of Commerce and Boards of Trade.

ACOA works in partnership with Aboriginal communities throughout the region to increase economic opportunity for Aboriginal peoples. In New Brunswick,

the Joint Economic Development Initiative represents an ongoing partnership between Aboriginal peoples and a variety of public and private sector stakeholders.

In partnership with universities and research institutes, the Agency plays a leadership role in developing the regional agenda for innovation. ACOA and Atlantic universities are partners in the national programs of the Canada Foundation for Innovation, the National Research Council, the National Sciences and Engineering Research Council and Genome Canada.

ACOA also co-ordinates the federal government's infrastructure programs in collaboration with the four Atlantic Provinces and, along with other federal government departments, initiates other partnership arrangements through Federal Councils in each of the Atlantic provinces.

ACOA's Partners

- *Aboriginal communities*
- *The Business Sector*
- *Research Institutes*
- *Provincial Governments*
- *Municipalities*
- *Universities and Colleges*
- *Community-based Economic Development Organizations and Voluntary Groups*
- *Other Federal Government Departments*

Contact Information

Atlantic Canada Opportunities Agency

Head Office

644 Main Street, P.O. Box 6051
Moncton, NB E1C 9J8

Toll free: 1-800-561-7862

Tel: (506) 851-2271

Fax: (506) 851-7403

New Brunswick

570 Queen Street, 3rd Floor
P.O. Box 578, Fredericton, NB E3B 5A6

Toll free: 1-800-561-4030

Tel: (506) 452-3184

Fax: (506) 452-3285

Newfoundland and Labrador

John Cabot Building, 11th Floor
10 Barter's Hill
P.O. Box 1060, Station C
St. John's, NL A1C 5M5

Toll free: 1-800-668-1010

Tel: (709) 772-2751

Fax: (709) 772-2712

Nova Scotia

1801 Hollis Street, Suite 600
P.O. Box 2284, Station M
Halifax, NS B3J 3C8

Toll free: 1-800-565-1228

Tel: (902) 426-6743

Fax: (902) 426-2054

Prince Edward Island

Royal Bank Building, 3rd Floor
100 Sydney Street, P.O. Box 40
Charlottetown, PE C1A 7K2

Toll free: 1-800-871-2596

Tel: (902) 566-7492

Fax: (902) 566-7098

Enterprise Cape Breton Corporation

Commerce Tower, 4th Floor
15 Dorchester Street, P.O. Box 1750
Sydney, NS B1P 6T7

Toll free: 1-800-705-3926

Tel: (902) 564-3600

Fax: (902) 564-3825

Canada Business Service Centres

To contact any of the CBSCs

Call: 1-800-668-1010

Click: www.cbsc.org

Or visit the following CBSC offices at:

Canada/New Brunswick Business Service Centre

570 Queen Street, Suite 102
Fredericton, NB E3B 6Z6

Tel: (506) 444 6140

Fax: (506) 444-6172

Canada/P.E.I.

Business Service Centre

75 Fitzroy Street, P.O. Box 40
Charlottetown, PE C1A 7K2

Tel: (902) 368-0771

Fax: (902) 566-7377

Canada/Nova Scotia

Business Service Centre

1575 Brunswick Street
Halifax, NS B3J 2G1

Tel: (902) 426-8604

Fax: (902) 426-6530

Canada/Newfoundland & Labrador Business Service Centre

90 O'Leary Ave
P.O. Box 8687
St. John's, NL A1B 3T1

Tel: (709) 772-6022

Fax: (709) 772-6090

Community Business Development Corporations

To contact any of the CBDCs

Call: 1-888-303-2232

Click: www.cbdc.ca

Or visit the following CBDC offices at:

Prince Edward Island

Active Communities Lending Inc.
1A Crescent Lane
P.O. Box 758
Montague, PE C0A 1R0

Tel: (902) 838-4030

Fax: (902) 838-4031

East Prince Development Inc.
660 Water Street East
Summerside, PE C1N 4J1

Tel: (902) 888-3793

Fax: (902) 888-2399

West Prince Ventures Ltd.
Gard Road, Industry Centre
R.R. #1
Alberton, PE C0B 1B0

Tel: (902) 853-3636

Fax: (902) 853-3298

Nova Scotia

Annapolis Ventures Ltd.
P.O. Box 478
Bridgetown, NS B0S 1C0

Tel: (902) 665-2635

Fax: (902) 665-2769

Blue Water Business
Development Corporation Ltd.
24, Rowling Drive
P.O. Box 39
Musquodoboit Harbour, NS B0J 2L0

Tel: (902) 889-9040

Fax: (902) 889-9101

Contact Information

Cumberland Development
Corporation Ltd.

P.O. Box 487
Amherst, NS B4H 4A1

Tel: (902) 667-5700
Fax: (902) 667-1452

Growth Opportunities Ltd.

Digby-Clare Business Development Centre
68 Water Street

P.O. Box 160
Digby, NS B0V 1A0

Tel: (902) 245-6166
Fax: (902) 245-5011

Guysborough County Business
Development Centre Ltd.

P.O. Box 199
Guysborough, NS B0H 1N0

Tel: (902) 533-2770
Fax: (902) 533-2016

Hants-Kings Business
Development Centre Ltd.

80 Water Street
P.O. Box 2788
Windsor, NS B0N 2T0

Tel: (902) 798-5717
Fax: (902) 798-0464

Northern Opportunities for Business Ltd.

980 East River Road
P.O. Box 817
New Glasgow, NS B2H 3S8

Tel: (902) 752-7402
Fax: (902) 752-8856

Shelburne County Business
Development Centre Ltd.

157 Water Street
P.O. Box 189
Shelburne, NS B0T 1W0

Tel: (902) 875-1133
Fax: (902) 875-4199

South Shore Opportunities Ltd.

137 Old Bridge Street
P.O. Box 1204
Liverpool, NS B0T 1K0

Tel: (902) 354-2616
Fax: (902) 354-7355

Yarmouth Regional
Business Corporation Ltd.

103 Water Street
P.O. Box 607
Yarmouth, NS B5A 4P4

Tel: (902) 742-5364
Fax: (902) 742-1027

Cape Breton

Coastal Business Opportunities Inc.

292 Charlotte Street
Sydney, NS B1P 1C7

Tel: (902) 539-4332
Fax: (902) 562-1016
Email: p.macneil@ecbc.ca

Inrich Business Development Centre Ltd.

15991 Central Avenue
P.O. Box 600
Inverness, NS B0E 1N0

Tel: (902) 258-3698
Fax: (902) 258-3689
Email: inrich@atcon.com

Northside Economic Development
Assistance Corporation

P.O. Box 99
Sydney Mines, NS B1V 2Y4

Tel: (902) 736-6211
Fax: (902) 736-6212
Email: nedac@atcon.com

Newfoundland and Labrador

Avalon West Community
Development Corporation
McCormack Building

P.O. Box 419
Placentia, NL A0B 2Y0

Tel: (709) 227-2147/2084
Fax: (709) 227-3670

Eastern Initiatives Community
Business Development Corporation Inc.
Manitoba Professional Building
111 Manitoba Drive, Suite 101
Clareville, NL A5A 1K2

Tel: (709) 466-1170
Fax: (709) 466-1450

Burin Peninsula Community Business
Development Corporation

W.R. Building, Ville Marie Drive
P.O. Box 470
Marystown, NL A0E 2M0

Tel: (709) 279-4540
Fax: (709) 279-4545

Central Community
Development Corporation
30 Hardy Avenue
Grand Falls-Windsor, NL A2A 2T9

Tel: (709) 489-4496
Fax: (709) 489-5897

Contact Information

Emerald Business
Development Corporation
Barker Building
325 Highway 410
Baie Verte, NL A0K 1B0

Tel: (709) 532-4690
Fax: (709) 532-4669

Gander Area Community
Development Corporation
10 Roe Avenue
P.O. Box 471
Gander, NL A1V 1W8

Tel: (709) 651-4738
Fax: (709) 651-3295

Gateway Community
Development Corporation
82 Main Street
Port-aux-Basques, NL A0M 1C0

Tel: (709) 695-7406
Fax: (709) 695-9726

Humber Community
Development Corporation
19 Union Street, Suite 4
P.O. Box 657
Corner Brook, NL A2H 6G1

Tel: (709) 639-2927
Fax: (709) 639-1040

Labrador Community
Development Corporation
P.O. Box 1089, Station B
Goose Bay, NL A0P 1E0

Tel: (709) 896-5814/5182
Fax: (709) 896-4333

Long Range Community Business
Development Corporation
W.E. Cormack Development Centre
35 Carolina Avenue, Suite 111
Stephenville, NL A2N 3P8

Tel: (709) 643-5606
Fax: (709) 643-3421

Northeast Avalon Community
Futures Development Corporation
ReMax Building
P.O. Box 14067, Station Manuels
Conception Bay South, NL A1W 3J1

Tel: (709) 834-1000
Fax: (709) 834-1180

NORTIP Development Corporation
P.O. Box 140
Plum Point, NL A0K 4A0

Tel: (709) 247-2040
Fax: (709) 247-2042

South Coast Community
Development Corporation
P.O. Box 37
St. Alban's, NL A0H 2E0

Tel: (709) 538-3846
Fax: (709) 538-3439

Celtic Business
Development Corporation
Paul Building
Ferryland, NL A0A 2H0

Tel: (709) 432-2662
Fax: (709) 432-3056

Trinity-Conception Community
Development Corporation
Croke Building
21 Industrial Cres., Suite 101
Carbonear, NL A1Y 1A5

Tel: (709) 596-3849
Fax: (709) 596-7721

New Brunswick

CBDC Chaleur
275 Main Street, Suite 212-J
Bathurst, NB E2A 1A9

Tel: (506) 548-5951
Fax: (506) 548-5008

CBDC Westmorland Albert
11B Hamilton Street
Shediac, NB E4P 1W1

Tel: (506) 532-3312
Fax: (506) 532-1373

CBDC Madawaska
121, de l'Église Street, Suite 407
Edmundston, NB E3V 1J9

Tel: (506) 737-8925
Fax: (506) 737-8922

CBDC Péninsule Acadienne
439 du Moulin Street
P.O. Box 3666, Main Station
Tracadie-Sheila, NB E1X 1A4

Tel: (506) 395-9700
Fax: (506) 395-5672

Contact Information

CBDC Victoria/Madawaska-South
551 Main St., Suite 300
P.O. Box 7295
Grand Falls, NB E3Z 2W4

Tel: (506) 473-6446
Fax: (506) 473-1280

CBDC Kent
190 Irving Blvd.
P.O. Box. 668
Bouctouche, NB E4S 3L6

Tel: (506) 743-2422
Fax: (506) 743-1033

CBDC Southwest
1910 Route 3, Suite 112
Harvey Station, NB E6K 2P4

Tel: (506) 366-3022
Fax: (506) 366-3444

CBDC Charlotte/Kings
123 Milltown Blvd.
P.O. Box 455
St. Stephen, NB E3L 1G5

Tel: (506) 466-5055
Fax: (506) 466-4859

CBDC Restigouche
113 Roseberry Street
P.O. Box 1089
Campbellton, NB E3N 2G6

Tel: (506) 753-3344
Fax: (506) 753-7131

CBDC Northumberland
158 Wellington St.
Miramichi, NB E1N 1L9

Tel: (506) 778-2121
Fax: (506) 778-2224

Seed Capital ConneXion Program

**Besides the Community Business
Development Corporations listed
above, there are 8 delivery agents
of this program:**

Enterprise Fredericton
570 Queen Street
Fredericton, NB E3B 6Z6

Tel: (506) 444-4686
Fax: (506) 444-4649

Enterprise Moncton
910 Main Street, Suite 101
Moncton, NB E1C 1G6

Tel: (506) 858-9550
Fax: (506) 859-7791

Enterprise Saint John
40 King Street
Saint John, NB E2L 1G3

Tel: (506) 658-2877
Fax: (506) 658-2872

Metro Business Opportunities Inc.
Atlantic Place
215 Water Street, Suite 805
Box 61
St. John's, NL A1C 6C9

Tel: (709) 738-1626
Fax: (709) 576-3115

Centre for Entrepreneurship Education
and Development (CEED)
1521 Grafton Street
P. O. Box 578
Halifax, NS B3J 2R7

Tel: (902) 421-2333 (CEED)
Fax: (902) 482-0291

Baie Acadienne
Development Corporation
48 Mill Road
P. O. Box 67
Wellington, PE C0B 2E0

Tel: (902) 854-3439
Fax: (902) 854-3099

Central Development Corporation
Box 3981
Central Bedeque, PE C0B 1G0

Tel: (902) 887-3400
Fax: (902) 887-2400

UPEI School of Business
550 University Avenue
Charlottetown, PE C1A 4P3

Tel: (902) 628-4397
Fax: (902) 628-4398

***To find information on
the programs and services
offered by other federal
government departments
call 1-800-O-CANADA or visit
the Canada Web site at:
www.canada.gc.ca***

***This brochure is also
available in pdf format
on the ACOA Web site:
<http://www.acoa-apec.gc.ca>***

Renseignements

CBDC Victoria/Madawaska-South

551, rue Main, bureau 300

C.P. 7295

Grand-Sault (N.-B.)

E3Z 2W4

Tél. : (506) 473-6446

Fax : (506) 473-1280

CBDC Kent

190, boulevard Irving

C.P. 668

Bouchouche (N.-B.)

E4S 3L6

Tél. : (506) 743-2422

Fax : (506) 743-1033

CBDC Southwest

1910, route 3, bureau 112

Harvey Station (N.-B.)

E6K 2P4

Tél. : (506) 366-3022

Fax : (506) 366-3444

CBDC Charlotte/Kings

123, boulevard Milltown

C.P. 455

St. Stephen (N.-B.)

E3L 1G5

Tél. : (506) 466-5055

Fax : (506) 466-4859

CBDC Restigouche

113, rue Roseberry

C.P. 1089

Campbellton (N.-B.)

E3N 2G6

Tél. : (506) 753-3344

Fax : (506) 753-7131

CBDC Northumberland

158, rue Wellington

Miramichi (N.-B.)

E1N 1L9

Tél. : (506) 778-2121

Fax : (506) 778-2224

Programme de capital

d'appoint de connexion

Jeunes entrepreneurs

Outre les corporations

de développement

communautaires énumérées

ci-dessus, il y a huit agents

d'exécution de ce programme :

Entreprise Fredericton

570, rue Queen

Fredericton (N.-B.)

E3B 6Z6

Tél. : (506) 444-4686

Fax : (506) 444-4649

Entreprise Moncton

910, rue Main, bureau 101

Moncton (N.-B.)

E1C 1G6

Tél. : (506) 858-9550

Fax : (506) 859-7791

Entreprise Saint John

40, rue King

Saint John (N.-B.)

E2L 1G3

Tél. : (506) 658-2877

Fax : (506) 658-2872

Metro Business Opportunities Inc.

Atlantic Place

215, rue Water, bureau 805

B.P. 61

St. John's (T.-N.-L.)

A1C 6C9

Tél. : (709) 738-1626

Fax : (709) 576-3115

Centre for Entrepreneurship Education

and Development (CEED)

1521, rue Gratton

B.P. 578

Halifax (N.-É.)

B3J 2R7

Tél. : (902) 421-2333

Fax : (902) 482-0291

Société de développement

de la Baie acadienne

48, chemin Mill

B.P. 67

Wellington (I.-P.-É.)

COB 2E0

Tél. : (902) 854-3439

Fax : (902) 854-3099

Central Development Corporation

B.P. 3981

Central Bedouque (I.-P.-É.)

COB 1G0

Tél. : (902) 887-3400

Fax : (902) 887-2400

UPEI School of Business

550, avenue University

Charlottetown (I.-P.-É.)

C1A 4P3

Tél. : (902) 628-4397

Fax : (902) 628-4398

Si vous désirez obtenir des

renseignements sur les programmes

et services offerts par d'autres

ministères fédéraux, composez

le 1 800 O CANADA ou consultez

le site Web du Canada à

www.canada.gc.ca.

Cette brochure est également

accessible en format pdf sur

le site Web de l'APECA à :

<http://www.apca-apeca.gc.ca>

<p>Emerald Business Development Corporation Autoroute 325 410, Immeuble Barker Baie Verte (T.-N.-L.) AOK 1B0 Tél. : (709) 532-4690 Fax : (709) 532-4669</p>	<p>Gander Area Community Development Corporation 10, avenue Roe C.P. 471 Gander (T.-N.-L.) A1V 1W8 Tél. : (709) 651-4738 Fax : (709) 651-3295</p>	<p>Gateway Community Development Corporation C.P. 430, 82, rue Main Port aux Basques (T.-N.-L.) AOM 1C0 Tél. : (709) 695-7406 Fax : (709) 695-9726</p>	<p>Humber Community Development Corporation 19, rue Union, bureau 4 C.P. 657 Corner Brook (T.-N.-L.) A2H 6G1 Tél. : (709) 639-7755 Fax : (709) 639-2927</p>	<p>Labrador Community Development Corporation C.P. 1089, succursale B Goose Bay (T.-N.-L.) AOP 1E0 Tél. : (709) 896-5814 / 5182 Fax : (709) 896-4333</p>	<p>Long Range Community Business Development Corporation 35, avenue Carolina, bureau 111 Stephenville (T.-N.-L.) A2N 3P8 Tél. : (709) 643-5606 Fax : (709) 643-3421</p>	<p>Northeast Avalon Community Futures Development Corporation Immeuble Re Max C.P. 14067, Station Manuels Conception Bay Sud (T.-N.-L.) A1W 3J1 Tél. : (709) 834-1000 Fax : (709) 834-1180</p>	<p>NORTIP Development Corporation C.P. 140 Plum Point (T.-N.-L.) AOK 4A0 Tél. : (709) 247-2040 Fax : (709) 247-2042</p>	<p>South Coast Community Development Corporation C.P. 37 St. Alban's (T.-N.-L.) A0H 2E0 Tél. : (709) 538-3630/3846 Fax : (709) 538-3439</p>	<p>Celtic Business Development Corporation Immeuble Paul Ferryland (T.-N.-L.) A0A 2H0 Tél. : (709) 432-2662 Fax : (709) 432-3056</p>	<p>CBD C Madawaska 121, rue de l'Église, bureau 407 Edmundston (N.-B.) E3V 1J9 Tél. : (506) 737-8925 Fax : (506) 737-8922</p>	<p>CBD C Péninsule Acadienne 439, rue du Moulin C.R. 3666, succ. Bureau chef Tracadie-Sheila (N.-B.) E1X 1A4 Tél. : (506) 395-9700 Fax : (506) 395-5672</p>

Nouveau-Brunswick

Trinity-Conception Community
Development Corporation
21, Croissant Industrial
Bureau 101, Immeuble Croke
Carbonear (T.-N.-L.)
A1Y 1A5
Tél. : (709) 596-3849
Fax : (709) 596-7721

CBD C Chaleur
275, rue Main, bureau 212-J
Bathurst (N.-B.)
E2A 1A9
Tél. : (506) 548-5951
Fax : (506) 548-5008

LEAD Corporation CLÉ Inc.
11B, rue Hamilton
Shediac (N.-B.)
E4P 1W1
Tél. : (506) 532-8312
Fax : (506) 532-1373

Cumberland Development

Corporation Ltd.

C.P. 487

Amherst (N.-É.)

B4H 4A1

Tél. : (902) 667-5700

Fax : (902) 667-1452

Growth Opportunities Limited

Digby-Clare Business Development Centre

68, rue Water

C.P. 160

Digby (N.-É.)

BOV 1A0

Tél. : (902) 245-6166

Fax : (902) 245-5011

Guysborough County Business

Development Centre Limited

C.P. 199

Guysborough (N.-É.)

BOH 1N0

Tél. : (902) 533-2770

Fax : (902) 533-2016

Hants-Kings Business

Development Centre Limited

80, rue Water

C.P. 2788

Windsor (N.-É.)

BOH 2T0

Tél. : (902) 798-5717

Fax : (902) 798-0464

Northern Opportunities for Business Ltd.

980, chemin East River

C.P. 817

New Glasgow (N.-É.)

B2H 3S8

Tél. : (902) 752-7402

Fax : (902) 752-8856

Shelburne County Business

Development Centre Limited

157, rue Water

C.P. 189

Shelburne (N.-É.)

BOH 1W0

Tél. : (902) 875-1133

Fax : (902) 875-4199

South Shore Opportunities Limited

137, rue Old Bridge

C.P. 1204

Liverpool (N.-É.)

BOH 1K0

Tél. : (902) 354-2616

Fax : (902) 354-7355

Yarmouth Regional Business

Corporation Limited

103, rue Water

C.P. 607

Yarmouth (N.-É.)

B5A 4P4

Tél. : (902) 742-5364

Fax : (902) 742-1027

Cap-Breton

Coastal Business Opportunities Incorporated

292, rue Charlotte

Sydney (N.-É.)

B1P 1C7

Tél. : (902) 539-4332

Fax : (902) 562-1016

Courriel : p.macneil@ecbc.ca

Inrich Business Development Centre Ltd.

15991, avenue Central

C.P. 600

Inverness (N.-É.)

BOE 1N0

Tél. : (902) 258-3698

Fax : (902) 258-3689

Courriel : inrich@atcon.com

Northside Economic Development

Assistance Corporation

C.P. 99

Sydney Mines (N.-É.)

B1V 2Y4

Tél. : (902) 736-6211

Fax : (902) 736-6212

Courriel : nedac@atcon.com

Terre-Neuve-et-Labrador

Avalon West Community

Development Corporation

Immeuble McCormack

C.P. 419

Placentia (T.-N.-L.)

A0B 2Y0

Tél. : (709) 227-2147/2084

Fax : (709) 227-3670

Eastern Initiatives Community Business

Development Corporation Inc.

Immeuble Manitoba Professional

Clarenville (T.-N.-L.)

A5A 1K2

Tél. : (709) 466-1170

Fax : (709) 466-1450

Burin Peninsula Community Business

Development Corporation

Immeuble W.R.

Promenade Ville Marie

C.P. 470

Marystown (T.-N.-L.)

A0E 2M0

Tél. : (709) 279-4540

Fax : (709) 279-4545

Central Community Development

Corporation

30, avenue Hardy

Grand Falls-Windsor (T.-N.-L.)

A2A 2T9

Tél. : (709) 489-4496

Fax : (709) 489-5897

Agence de promotion

Canada atlantique

Siège social

644, rue Main, C.P. 6051
Moncton (N.-B.) E1C 1J8
Sans frais : 1 800 561-7862
Tél. : (506) 851-2271
Fax : (506) 851-7403

Nouveau-Brunswick

570, rue Queen, 3^e étage
C.P. 578, Fredericton (N.-B.) E3B 5A6
Sans frais : 1 800 561-4030
Tél. : (506) 452-3184
Fax : (506) 452-3285

Terre-Neuve-et-Labrador

Immeuble John Cabot, 1^{er} étage
10 Batter's Hill, C.P. 1060, Succursale C
St. John's (T.-N.-L.) A1C 5M5
Sans frais : 1 800 668-1010
Tél. : (709) 772-2751
Fax : (709) 772-2712

Nouvelle-Écosse

1801, rue Hollis, pièce 600
C.P. 2284, Succursale M
Halifax (N.-É.) B3J 3C8
Sans frais : 1 800 565-1228
Tél. : (902) 426-6743
Fax : (902) 426-2054

Ile-du-Prince-Édouard

Immeuble Banque Royale, 3^e étage
100, rue Sydney, C.P. 40
Charlottetown (I.-P.-É.) C1A 7K2
Sans frais : 1 800 871-2596
Tél. : (902) 566-7492
Fax : (902) 566-7098

Société d'expansion du Cap-Breton

Centres de services aux entreprises du Canada

Pour communiquer avec l'un des CSEC, composez le 1 800 668-1010, visitez le site www.cbcs.org ou rendez-vous aux bureaux suivants des CSEC :

Commerce Tower, 4^e étage
15, rue Dorchester, C.P. 1750
Sydney (N.-É.) B1P 6T7
Sans frais : 1 800 705-3926
Tél. : (902) 564-3600
Fax : (902) 564-3825

Centre de services aux entreprises Canada - Nouveau-Brunswick

570, rue Queen, bureau 102
Fredericton (N.-B.) E3B 6Z6
Tél. : (506) 444-6140
Fax : (506) 444-6172

Centre de services aux entreprises Canada - Ile-du-Prince-Édouard

75, rue Fitzroy, C.P. 40
Charlottetown (I.-P.-É.) C1A 7K2
Tél. : (902) 368-0771
Fax : (902) 566-7377

Centre de services aux entreprises Canada - Nouvelle-Écosse

1575, rue Brunswick
Halifax (N.-É.) B3J 2G1
Tél. : (902) 426-8604
Fax : (902) 426-6530

Centre de services aux entreprises Canada - Terre-Neuve-et-Labrador

90, ave O'Leary, C.P. 8687
St. John's (T.-N.-L.) A1B 3T1
Tél. : (709) 772-6022
Fax : (709) 772-6090

Corporation de développement communautaire

Pour communiquer avec l'un des CBD, composez le 1 888 303-2232, visitez le site www.cbdc.ca ou rendez-vous aux bureaux suivants des CBD :

Ile-du-Prince-Édouard
Active Communities Lending Inc.
1A Crescent Lane, C.P. 758
Montague (I.-P.-É.) COA 1R0
Tél. : (902) 838-4030
Fax : (902) 838-4031

Centre de services aux entreprises Canada - Nouvelle-Écosse

West Prince Ventures Ltd.
Gard Road, Industry Centre
R.R. 1, Alberton (I.-P.-É.) COB 1B0
Tél. : (902) 853-3636
Fax : (902) 853-3298
Annapolis Ventures Limited
C.P. 478, Bridgetown (N.-É.) BOS 1C0
Tél. : (902) 665-2635
Fax : (902) 665-2769
Blue Water Business Development Corporation Ltd.
24, promenade Rowling, C.P. 39
Musquodoboit Harbour (N.-É.) BOJ 2L0
Tél. : (902) 889-9040
Fax : (902) 889-9101

Presque tout le travail de développement de l'APECA se fait en partenariat.

L'Agence travaille en étroite collaboration avec des chefs de file du milieu des affaires et des associations dans divers secteurs économiques. En tourisme, par exemple, l'Agence dirige de grandes mesures avec l'industrie, par l'entremise du Partenariat du tourisme du Canada atlantique, les missions sur les pratiques exemplaires et Partenariat technologique Canada. Dans le cadre des missions d'Équipe Canada atlantique, l'APECA et les provinces font la promotion du commerce et des investissements.

L'APECA s'associe à divers conseils, agences et commissions, en particulier dans les régions rurales, dont les conseils bénévoles des Corporations de développement communautaire, les chambres de commerce et les commissions de commerce locales.

L'APECA collabore également avec les collectivités autochtones de toute la région pour accroître les possibilités économiques des peuples autochtones. Au Nouveau-Brunswick, l'initiative conjointe de

développement économique constitue un partenariat permanent des peuples autochtones et de divers intervenants des secteurs public et privé.

En partenariat avec les universités et les instituts de recherche, l'Agence joue un rôle de premier plan dans l'élaboration du programme régional d'innovation. L'APECA et les universités de la région sont partenaires dans des programmes nationaux de la Fondation pour l'innovation du Canada, le Conseil national de recherches du Canada, le Conseil national de recherches en sciences et en génie et Génome Canada.

L'APECA coordonne en outre le programme d'infrastructure du gouvernement fédéral en collaboration avec les quatre provinces de l'Atlantique et d'autres ministères fédéraux, et conclut d'autres partenariats par le biais des conseils fédéraux de chacune des provinces de l'Atlantique.

Partenaires de l'APECA

- Collectivités autochtones
- Secteur commercial
- Instituts de recherche
- Gouvernements provinciaux
- Municipalités
- Universités et collèges
- Organismes de développement économique des collectivités et groupes bénévoles
- Autres ministères fédéraux

Un partenariat vers la réussite

En 1989, Summerside, la deuxième ville en importance de l'Île-du-Prince-Édouard, s'est retrouvée devant la perspective d'une catastrophe économique lorsque la base locale des forces aériennes, la BFC Summerside, a fermé ses portes et mis à pied 1 200 travailleurs. Selon les estimations, cette fermeture devait faire disparaître 33 % des revenus dans la région de Summerside. Effectivement, trois mois à peine après la fermeture de la base, un article du *Globe & Mail* indiquait : « Le marché de l'immobilier s'est effondré, les prix sont en chute de 40 %, les investissements ont disparu. Le plus important entrepreneur de la ville a mis à pied son dernier employé. »

Le déclin de Summerside ne s'est cependant pas prolongé. En fait, l'emploi s'est accru, passant de 3 825 emplois en 1986 à 5 360 en 1996.

Et la tendance demeure à la hausse aujourd'hui.

Selon Donald Savoie de l'Institut canadien de recherche sur le développement régional, « la collectivité a remué ciel et terre pour trouver une solution ». La collectivité a établi une stratégie d'adaptation et a demandé au gouvernement fédéral et au gouvernement provincial de lui venir en aide. Des comités ont été mis sur pied pour définir de nouvelles initiatives du secteur privé et d'autres activités du secteur public, et pour aliéner les biens matériels de la base.

Le gouvernement fédéral a ensuite mis la base et ses actifs en fiducie et accordé un financement fédéral-provincial de 15 millions de dollars pour exploiter les installations. Le reste, comme on le dit, fait partie de l'histoire. La nouvelle Slemmon Park Development Corporation s'est engagée à créer 500 emplois en dix ans. C'est ce qu'elle a fait.

La morale de cette histoire? Lorsqu'une collectivité crée des partenariats novateurs avec le gouvernement et le secteur privé, elle obtient de bons résultats. Elle se développe.



marketing de l'AMMA ont permis d'attirer plusieurs nouvelles entreprises et de créer quelque 80 emplois dans la région, ainsi que d'appuyer activement les collectivités locales qui souhaitent voir s'installer chez elles les installations de transformation secondaire de la Voisey's Bay Nickel Company Ltd.

Partenariat interministériel avec les communautés de langue officielle (PICLO)

En 2001, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique a signé un protocole d'entente avec le ministère du Patrimoine canadien. Il s'agit d'une mesure quinquennale destinée à promouvoir le développement des communautés de langue officielle en situation minoritaire au Canada.

Le conseil de l'AMMA continue de gérer le fonds Argenta, à Terre-Neuve-et-Labrador. Le conseil de l'AMMA continue de gérer le fonds de cinq millions de dollars établi par le gouvernement fédéral. Les activités de

indiquaient qu'ils demeuraient aux niveaux les plus faibles de l'histoire et qu'aucun rétablissement ne semblait pointer à l'horizon. Pour aider les personnes et les collectivités les plus touchées par la fermeture de la pêche à la morue, le gouvernement du Canada a adopté un plan d'action qui contribuera à créer des possibilités d'emplois de remplacement et à intensifier la recherche scientifique portant sur le déclin des stocks de morue.

Argentia Management Authority (AMA)

L'AMA est un organisme sans but lucratif mis sur pied en 1994 pour atténuer les difficultés économiques liées à la fermeture des installations navales des États-Unis à Argenta, à Terre-Neuve-et-Labrador. Le conseil de l'AMMA continue de gérer le fonds de cinq millions de dollars établi par le gouvernement fédéral. Les activités de

Renforcer les collectivités

Programme de développement des collectivités

Ce programme national offre du financement à plus de 300 organismes de développement économique des collectivités au Canada. Dans la région de l'Atlantique, ces organismes sont collectivement connus sous le nom de Corporations de développement communautaire, un réseau de 41 organismes autonomes et sans but lucratif qui collaborent avec le gouvernement fédéral, les provinces et les municipalités et le secteur privé pour répondre aux besoins des petites entreprises.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les programmes et les services assurés par les CBC, reportez-vous à la page 12.

Programmes d'adaptation de l'APECA

Quant une collectivité est confrontée à une perte d'emplois majeure, il est plus facile de trouver des solutions si tout le monde - les chefs de file locaux, les organismes sans but lucratif et les gouvernements - mettent l'épaulé à la roue.

Partenariat culturel et économique du Canada atlantique (PCECA)

Le Partenariat culturel et économique du Canada atlantique est un mécanisme de financement qui a été conçu pour stimuler le développement économique au Canada atlantique en appuyant des activités culturelles stratégiques liées au 40^e anniversaire de l'arrivée des Français en Amérique du Nord. Cette initiative de trois ans (2002-2005) est financée et administrée conjointement par l'APECA et le ministère du Patrimoine canadien.

Plan d'action pour la pêche à la morue

En avril 2003, le gouvernement du Canada a annoncé la fermeture de trois zones de pêche de la morue dans le golfe du Saint-Laurent et le long de la côte nord-est de Terre-Neuve. Malgré dix années d'efforts considérables de conservation, les évaluations scientifiques récentes des stocks



Fonds canadien sur l'infrastructure stratégique

Un nouveau Fonds canadien sur l'infrastructure stratégique a été annoncé dans le budget fédéral de 2001 pour compléter les autres programmes d'infrastructure du Canada, mais suivant une orientation nouvelle. Le FCIS met l'accent sur l'engagement de partenariats modifiables avec les municipalités, les gouvernements provinciaux et territoriaux et le secteur privé. Les investissements régionaux dans des secteurs économiques au soutien de la croissance économique et à l'amélioration de la qualité de vie des Canadiennes et des Canadiens.

Le nouveau programme permet d'investir dans cinq types d'infrastructure qui sont essentielles à la réalisation des objectifs sociaux et économiques du Canada :

- Infrastructure routière et ferroviaire
- Infrastructure de transport local
- Infrastructure de tourisme ou de développement urbain
- Infrastructure pour le traitement de l'eau et des eaux usées
- Réseaux à larges bandes

À l'Île-du-Prince-Édouard, à Terre-Neuve, au Nunavut, au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest, où les populations sont inférieures à 750 000 habitants, le coût total des projets admissibles doit être d'au moins 10 millions de dollars.

En Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick, en Saskatchewan et au Manitoba, où les populations varient entre 750 000 et 1,5 million d'habitants, le seuil sera fixé à au moins 25 millions de dollars.

Au Canada atlantique, l'APECA administrera ces projets suivant un protocole d'entente conclu avec Infrastructure Canada. Pour obtenir plus de renseignements, consultez le site Web d'Infrastructure Canada à :

http://www.infrastructurecanada.gc.ca/index_f.shtml



résultat peut être incroyable.

Prendre son destin en mains
Les gens du petit village de Victoria,
à l'I.-P.-É., ont dû se battre pendant
des années contre les récessions, les
fermetures, et les mises à pied. Puis,
ils ont décidé de prendre leur destin
en mains. Grâce à de l'imagination,
du travail et un léger appui de
l'APECA, ils ont entrepris de développer
leur potentiel commercial et récréatif.
Aujourd'hui, le village est fier de ses
boutiques d'artisanat, de ses salons
de thé, de son théâtre et de son quai
remis à neuf renfermant son propre
restaurant. Lorsque les collectivités
prennent leur avenir en mains, le

**Programme
infrastructures Canada**
Ce programme aide à améliorer les
infrastructures municipales, de même
que la qualité de vie dans votre collectivité
grâce à des investissements qui protègent
l'environnement et appuient la croissance
économique à long terme.

Par le biais de contributions des partenaires
provinciaux, territoriaux et municipaux, et
du secteur privé, le Programme infrastructures
Canada doit générer des investissements
d'au moins six milliards de dollars dans les
infrastructures de milliers de collectivités
rurales et urbaines du Canada.

La grande priorité du Programme
infrastructures Canada est l'établissement
d'une « infrastructure municipale verte »,
c'est-à-dire la réalisation de projets qui
améliorent la qualité de notre environnement
et qui contribuent à l'atteinte de nos objectifs
nationaux d'air et d'eau propres. Les projets
prioritaires visent les réseaux d'aqueduc et
d'égout, la gestion de l'eau, la gestion des
déchets solides et le recyclage.

D'autres mesures du programme
comprennent les transports locaux, les routes
et les ponts, les logements abordables, les
télécommunications et le tourisme, de même
que les installations culturelles et récréatives.
Des ententes d'infrastructures ont été conclues
avec chacune des provinces de l'Atlantique et
elles demeureront en vigueur jusqu'en 2006.
Elles sont administrées par l'APECA, au nom
du gouvernement du Canada, et des quatre
gouvernements provinciaux.

Pour obtenir de plus amples renseignements
sur ce programme, communiquez avec votre
bureau local de l'APECA.

Renforcer les collectivités

Plus de la moitié des Canadiens et des Canadiennes de la région de l'Atlantique vivent dans des petites collectivités rurales comme Joe Batt's Arm, Baie-Sainte-Anne, D'Escousse et Malpeque. Bon nombre de nos collectivités éprouvent des difficultés particulières dans l'économie en rapide évolution de l'Atlantique.

Fonds d'investissement stratégique dans les collectivités

Le Fonds d'investissement stratégique dans les collectivités (FISC) de l'APÉCA aide les collectivités de toute la région à créer des possibilités de développement économique afin de stimuler les investissements et la création d'emplois. Le Fonds contribue à instaurer dans les collectivités du Canada

En concertation avec des groupes locaux et d'autres organisations non commerciales, l'APÉCA peut aider votre collectivité à s'adapter en veillant à :

- améliorer les infrastructures locales;
- développer les capacités de planification stratégique locales;
- créer des possibilités d'emplois durables;
- faciliter l'adaptation à la suite de replis soudains dans l'économie locale.

atlantique un milieu propice à l'essor des secteurs stratégiques, à l'adaptation de l'économie du savoir, à l'adoption de nouvelles technologies et de pratiques novatrices et au développement de la capacité de concurrencer dans l'économie mondiale.



Entente sur la**promotion du commerce****extérieur (EPCE)**

Cette entente visant le commerce a été conclue par les quatre provinces de l'Atlantique et le gouvernement fédéral, représentée par l'APECA, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Industrie Canada. Elle doit permettre d'accroître le nombre de nouveaux exportateurs et d'entreprises prêtes à exporter dans la région de l'Atlantique, de stimuler les ventes à l'exportation sur les marchés existants et d'aider les exportateurs à diversifier leurs marchés d'exportation.

Quatre composantes concourent à l'atteinte des résultats de l'EPCE :

Formation et sensibilisation**à l'exportation**

Pour donner une formation en exportation aux PME et les sensibiliser à l'exportation comme outil d'expansion des activités commerciales.

Pour faciliter la diffusion de l'information et des renseignements commerciaux aux entreprises du Canada atlantique.

Promotion du commerce extérieur

Pour appuyer les activités qui aident les entreprises des provinces de l'Atlantique à explorer et à pénétrer de nouveaux marchés à l'étranger.

Planification et recherche

Pour favoriser l'élaboration de stratégies de marketing et le lancement d'initiatives commerciales dans l'ensemble de la région de l'Atlantique.

Sont admissibles les sociétés sans but lucratif et les organisations non commerciales comme les associations d'affaires et de développement économique, les établissements d'enseignement et les municipalités. Les entreprises individuelles ne peuvent pas présenter de demande de financement.

Pour obtenir plus de renseignements, consultez le site Web de l'EPCE :

<http://www.acoa-apeca.gc.ca/ibda>



Faire de la musique ensemble
Dans le cadre de la composante visant les projets non commerciaux du PDE, l'APECA investit dans la remise des prix et la conférence de l'Association de la musique de la côte est (AMCE) qui aura lieu à St. John's en 2004.

La partie commerciale de l'activité permet à des musiciens de se produire devant les gens de l'industrie et de discuter individuellement avec eux. Une série de débats d'experts portera sur des sujets comme le marketing, les médias, les permis de travail et d'autres sujets pertinents pour le développement de l'industrie de la musique ou l'établissement d'une carrière dans cette industrie.

L'APECA entretient depuis longtemps des liens avec l'AMCE et lui accorde son aide pour sa remise de prix et sa conférence depuis 1997. L'activité de quatre jours attirera plus de 1 500 délégués ainsi que de nombreux mélomanes de toute la région de l'Atlantique.

Les investissements non commerciaux par le biais du PDE favorisent la promotion de l'entrepreneuriat, du commerce, du marketing et de la formation par l'entremise des associations industrielles, des groupes locaux, des associations de jeunes et des associations commerciales.

Partenariat pour le commerce et l'investissement au Canada atlantique
Formation en commerce et perfectionnement des compétences en exportation

Cette mesure cherche à mieux faire connaître le commerce comme outil d'expansion économique dans la région et à donner l'occasion aux conseillers auprès des petites entreprises d'améliorer leurs connaissances sur le commerce et l'investissement.

Les bureaux régionaux de l'APECA mettent en œuvre cette mesure, mais la formation proprement dite est assurée par des tiers.

En outre, le programme encourage des universités et des collèges choisis à établir des relations de travail plus étroites avec le monde des affaires pour améliorer

la qualité de la formation en commerce et en investissement offerte aux étudiants. L'APECA peut financer la totalité des frais d'élaboration et d'exécution, dans les collèges et les universités, de programmes d'amélioration des compétences en exportation ou de petits modules de conseil et de mentorat, de modules de formation, de programmes en ligne et de programmes d'études universitaires et collégiales. Les autres dépenses admissibles concernent l'exécution de programmes locaux de formation visant le commerce international ainsi que le recrutement et la rémunération d'experts ou de professeurs invités.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur n'importe lequel des programmes non commerciaux de l'APECA, communiquez avec le bureau de l'APECA le plus près de chez vous :

Nouveau-Brunswick : 1-800-561-4030

Île-du-Prince-Édouard : 1-800-871-2596

Terre-Neuve-et-Labrador : 1-800-668-1010

Nouvelle-Écosse : 1-800-565-1228

Cap-Breton : 1-800-705-3926 (Société d'expansion du Cap-Breton)

ou consultez le site Web de l'APECA à www.acoa-apeca.gc.ca

Stratégies sectorielles d'exportation

Ces stratégies prévoient un soutien pour les associations et les organisations industrielles qui désirent évaluer des possibilités et des capacités d'exportation. Elles permettent également d'aider les entreprises de certains secteurs du savoir et des ressources à valeur ajoutée à se préparer à pénétrer des marchés cibles et à y accroître leurs ventes.

Les participants admissibles comprennent les groupes sans but lucratif comme les associations industrielles et les organisations commerciales dont le mandat est lié aux exportations. L'APECA finance jusqu'à concurrence de 100 % des frais admissibles pour la mise au point des stratégies et jusqu'à concurrence de 75 % des frais de mise en œuvre. Les frais admissibles comprennent les études de marché, les coûts des sondages, les honoraires d'experts-conseils, les dépenses de formation et les montages promotionnels.

Programme de développement des entreprises - Projets non commerciaux

Le Programme de développement des entreprises de l'APÉCA prévoit une aide pour les projets non commerciaux afin d'aider les organismes sans but lucratif comme le vôtre à offrir des services et des infrastructures spécialisés aux PME ou à contribuer au développement économique local.

Les organisations non commerciales - soit des organisations ou des associations sans but lucratif - sont admissibles aux fonds visant les projets non commerciaux. Ces organisations comprennent les sociétés d'État ou des organismes provinciaux, les universités, les établissements d'enseignement, les associations locales de développement, les municipalités et leurs organismes, les établissements de commerce ou de technologie, les associations industrielles, les associations de développement économique et les clubs philanthropiques.

Initiative pour Jeunes entrepreneurs (IJE)

L'IJE vise le développement et l'amélioration des services de formation, d'information et de soutien entrepreneuriaux offerts aux jeunes entrepreneurs de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique. Les projets de l'IJE sont élaborés dans le cadre de trois composantes, soit :

- **Entrepreneurs en herbe** : Pour donner aux jeunes des possibilités d'examiner l'entrepreneurs comme choix de carrière et d'acquérir des compétences pratiques en entrepreneurs et en affaires.

Les organisations sans but lucratif et non commerciales, comme les associations d'affaires et de développement économique, les établissements d'enseignement ou les municipalités peuvent profiter de l'aide prévue par l'IJE. Elles peuvent alors élaborer

- **Développement de l'entrepreneurs** : Pour veiller à ne pas oublier les jeunes entrepreneurs dans la planification du développement économique et les activités connexes au niveau local.

- **Entrepreneurs actuels** : Pour donner aux jeunes entrepreneurs des moyens d'acquérir les compétences nécessaires pour réussir en affaires et prospérer.

et réaliser divers projets et services de soutien pour les jeunes, en mettant l'accent sur la promotion de l'entrepreneurs et le perfectionnement des compétences en affaires.

L'aide de l'APÉCA n'est pas remboursable et elle est limitée au pourcentage des frais admissibles nécessaires à la réalisation du projet, jusqu'à concurrence de 500 000 \$. (Un montant plus élevé pourrait être consenti exceptionnellement.)



Collaborer avec des organisations non commerciales

Si votre organisation sans but lucratif assure des services directement aux entreprises de la région de l'Atlantique, elle est peut-être admissible à une aide financière de l'APECA

Fonds d'investissement

stratégique dans

les collectivités (FISC)

L'APECA investit dans des projets locaux

d'organismes non commerciaux et sans

but lucratif comme les associations locales

de développement, les municipalités et leurs

organismes, les établissements d'affaires ou

de technologie, les associations industrielles,

les associations de développement

économique, les universités, les établissements

d'enseignement, les coopératives locales

et d'autres entités commerciales qui mènent

des projets sans but lucratif.

Les projets commerciaux locaux,

des attractions touristiques par exemple,

peuvent également être admissibles.

Le FISC joue un rôle clé dans le soutien

des projets non commerciaux dans

les collectivités où il faut de nouvelles

compétences et où il n'existe pas

d'infrastructures importantes pour

aider à bâtir l'économie.

Le programme appuie les mesures indispensables au développement économique d'une collectivité ou d'un groupe de collectivités. Diverses mesures sont admissibles, pourvu qu'elles améliorent l'économie de la collectivité, qu'elles fassent acquérir des compétences et la capacité nécessaire pour attirer des investissements ou qu'elles aident à accroître la réussite des entreprises existantes.



Faire affaire avec le gouvernement

Améliorez votre aptitude à soutenir la concurrence et à décrocher des contrats ou des sous-contrats d'approvisionnement du secteur privé, d'organismes internationaux ou du secteur public

Pour être admissible, votre projet doit

pouvoir créer des emplois ou des retombées économiques dans la région de l'Atlantique. Le projet peut viser l'approvisionnement de gouvernements étrangers, du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux, des grandes sociétés privées, des sociétés d'État, des hôpitaux et des municipalités.

Le programme peut vous aider à payer les frais d'activités comme la préparation des soumissions, le prépositionnement, la préproduction, les services d'essai, le coût des brevets, le transfert de la technologie, l'obtention de permis, l'emballage et la documentation sur les produits, la formation spécialisée, l'assurance de la qualité, le contrôle de la qualité, les frais d'immobilisations et autres.

Programme de développement des entreprises - Promotion des fournisseurs

Les gouvernements utilisent une large gamme de biens et services, la plupart provenant du secteur privé. Si vous souhaitez faire affaire avec le gouvernement, l'APECA peut vous aider à déterminer une possibilité de marchés et vous assurer une aide financière qui pourra atteindre 75 % des frais admissibles liés à l'amélioration de votre capacité de soumissionner ou d'obtenir des contrats ou des sous-contrats d'approvisionnement des secteurs public et privé, jusqu'à concurrence de 500 000 \$ (un montant plus élevé pourrait être consenti exceptionnellement). L'accent doit être mis sur de nouveaux produits et services et non sur des produits que fournissent déjà des entreprises de la région de l'Atlantique.

Fonds d'Innovation de l'Atlantique (FIA) (suite)

Plus précisément, le FIA permet de financer la recherche et le développement et les activités connexes dans les domaines des sciences naturelles, des sciences appliquées, des sciences humaines et des sciences sociales. Les projets doivent être explicitement liés à la mise au point ou à la commercialisation de produits, de procédés ou de services basés sur la technologie.

Le FIA encourage fortement la collaboration entre le secteur privé et les établissements de recherche et la collaboration des établissements entre eux.

Les demandes de fonds sont habituellement présentées dans le cadre d'un appel de propositions.

Nota : Dans le cas d'exploitations commerciales du secteur privé, le FIA examine les propositions lorsque le niveau d'aide dépasse 500 000 \$. Ainsi, les requérants commerciaux qui veulent obtenir une aide de 500 000 \$ ou moins doivent présenter leur demande dans le cadre de la composante Innovation du PDE.

L'initiative de développement des compétences en innovation (reportez-vous à la page 14 pour plus de détails) peut vous aider à améliorer vos compétences en gestion de l'innovation et vos compétences techniques afin d'être plus productif et concurrentiel dans l'économie internationale.



L'innovation

Programme de développement des entreprises (PDE)

Grâce à la composante innovation du PDE, l'APÉCA peut vous aider à financer l'élaboration de produits, de services ou de procédés nouveaux ou améliorés.

- Les frais admissibles comprennent :
 - les coûts des services d'ingénieurs, de scientifiques, de techniciens, de dessinateurs, d'analystes de marché, de chercheurs et de main-d'œuvre essentiels à l'exécution du projet;
 - les matériaux achetés expressément pour l'exécution du projet ou tirés de vos stocks et utilisés en vue de la production d'échantillons et de prototypes ou pour des usines pilotes;
 - le matériel spécial acheté ou construit exclusivement pour l'exécution de votre projet et les frais de location connexes;
 - les frais de déplacement engagés uniquement pour l'exécution de votre projet;
 - les coûts d'établissement des devis pour votre produit, votre service ou votre procédé, y compris les services de sous-traitants et de consultants;
 - d'autres coûts admissibles, y compris les essais, les brevets, la location de locaux, l'acquisition de droits à une technologie, la préparation d'un premier guide d'utilisation et les études de marketing et de faisabilité;
 - l'acquisition de technologies de pointe qui sont nouvelles pour le requérant et qui permettent d'accroître la performance et la productivité.

En juin 2000, le premier ministre du Canada a annoncé des fonds pour la création du Fonds d'innovation de l'Atlantique. Ce programme vise à renforcer l'économie de la région en accélérant le développement des entreprises de l'industrie du savoir. Le FIA permet d'appuyer les projets et les activités d'importance stratégique pour le développement et la commercialisation de la technologie au Canada atlantique.

Fonds d'innovation de l'Atlantique (FIA)

- la planification des affaires électroniques;
- l'embauche d'experts indépendants pour l'adoption de modèles de commerce électronique adaptés à l'entreprise;
- la mise au point ou l'acquisition de technologies habilitantes;
- les activités de marketing;
- la formation professionnelle.

Dans le cadre du PDE, l'APÉCA

peut appuyer financièrement

les activités suivantes :

- la planification des affaires électroniques;
- l'embauche d'experts indépendants pour l'adoption de modèles de commerce électronique adaptés à l'entreprise;
- la mise au point ou l'acquisition de technologies habilitantes;
- les activités de marketing;
- la formation professionnelle.

Le commerce électronique

participer plus activement aux

activités d'affaires électroniques.

L'APÉCA veut également aider les

PME à acquérir les technologies et

les compétences nécessaires pour

participer plus activement aux

activités d'affaires électroniques.

En vertu de l'élément innovation du PDE,

l'APÉCA peut accorder un prêt sans intérêts

remboursable sous condition d'au plus 75 %

des frais d'immobilisations admissibles,

jusqu'à concurrence de 500 000 \$

(ou davantage dans certains cas).

SECTION 3

Qu'est-ce que « l'innovation » ?

Le Conference Board du Canada

définit l'innovation comme :

« un processus par lequel la

valeur économique est extraite

des connaissances par la création,

le développement et la mise en

œuvre d'idées afin de produire

des produits, processus et

services nouveaux ou améliorés ».

Le processus d'innovation est

multidimensionnel et peut faire

appel à de nombreux intervenants et

partenaires, p. ex. des entrepreneurs,

des sociétés, des chercheurs, des

investisseurs, des agents de brevet

et le gouvernement. Une innovation

fructueuse s'étend sur de longues

périodes et est caractérisée par le

produit, le procédé ou le service

mis en marché, suivi par l'acceptation

par le marché et son utilisation.



Programmes de stages pour les étudiants (suite)

Entente sur la promotion du commerce extérieur (EPCE)

Les étudiants du MBA de toute la région sont jumelés à des entreprises du Canada atlantique avant de partir en stages dans des consulats canadiens à l'étranger. Chaque étudiant est habituellement au service de deux entreprises de la région qui lui font connaître leurs besoins avant son départ. Les entreprises profitent ainsi d'un moyen original de recruter de l'information commerciale à jour sur le terrain.

Ce programme est une collaboration de cinq universités (Dalhousie, Memorial, Université de Moncton, Université du Nouveau-Brunswick et Saint Mary's), du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ainsi que des réseaux régionaux de commerce (ministères du Commerce fédéral et provinciaux).

Programme de partenariat sur l'exportation

Ce programme aide à jumeler des entreprises prêtes à exporter ou qui pourraient l'être à des étudiants universitaires qui peuvent effectuer pour elles des études de marché

et les aider à dresser un plan d'exportation. Ce programme est offert au Nouveau-Brunswick seulement.

Missions de commerce et d'investissement dirigées par l'APECA

Ces missions sur des marchés internationaux choisis visent notamment les secteurs suivants :

- océanologie
- entreprises environnementales
- technologies de l'information
- et des communications
- sciences de la vie
- culture
- pêche et aquiculture

Le nombre de sociétés prêtes à exporter de chacune des quatre provinces de l'Atlantique qui participent à ces missions à frais partagés varie d'une mission à l'autre. Le choix des sociétés participantes est en grande partie fondé sur la capacité immédiate d'exporter et sur la nature de la mission.

L'activité de base de chaque mission est l'organisation de séances individuelles de jumelage. Les représentants des sociétés de la région de l'Atlantique rencontrent les représentants des sociétés du marché visé. Le responsable du jumelage doit

communiquer avec chacune des entreprises pour déterminer leurs objectifs pendant la mission, déterminer les clients ou partenaires éventuels et organiser des rencontres.

Les sociétés participantes doivent assumer des frais de participation et habituellement leurs frais de déplacement, mais l'APECA prend en charge certaines dépenses sur place, comme les déplacements sur les lieux de la mission et les services de jumelage. Pour obtenir plus de renseignements sur les missions dirigées par l'APECA, communiquez avec votre bureau local de l'APECA.

Missions commerciales

d'Équipe Canada Atlantique et d'investissement

Les missions ont fait leurs preuves pour ce qui est de faire connaître les marchés internationaux à des entreprises prêtes à exporter, et de faire connaître aux exportateurs actuels de nouveaux marchés.

Une quarantaine d'entreprises, recrutées parmi des entreprises prêtes à exporter, peuvent participer à une même mission. Elles participent alors à des rencontres individuelles entre entreprises et à des séances individuelles de jumelage et elles sont exposées à des possibilités d'échange et d'investissement. Selon le format de la mission, il y a trois types de délégués :

Les missions commerciales d'Équipe Canada Atlantique sont habituellement dirigées par le ministre d'État à l'APECA et les premiers ministres de la région de l'Atlantique : le premier ministre du Canada y participe parfois. À ce jour, les missions ont ciblé notamment la Nouvelle-Angleterre, Boston, Atlanta, New York et Washington, D.C.

Exploiter son potentiel d'exportation

Les segments de l'économie dont la croissance est la plus rapide dans la région de l'Atlantique se composent d'entreprises qui exportent leurs produits et services.

peut, à certaines conditions, verser une contribution remboursable équivalant à 75 % des frais admissibles, jusqu'à concurrence de 70 000 \$.

Initiative de formation en commerce et de perfectionnement des compétences en exportation

Cette initiative aide les PME, par le biais de colloques, d'ateliers et de programmes de marketing, à obtenir des conseils d'experts et les connaissances dont elles ont besoin pour commencer à exporter en toute confiance.

Les bureaux régionaux de l'APÉCA guident la mise en œuvre de cette initiative en partenariat avec des tiers. (Consultez la page 24 pour obtenir de plus amples renseignements sur ce programme.)

Programmes de stages pour les étudiants

Stages dans le domaine de l'exportation pour les diplômés en commerce

Des diplômés en commerce d'universités et de collèges choisis sont jumelés à des entreprises nouvelles ou existantes de la région de l'Atlantique. Les sociétés prêtes à exporter peuvent ainsi obtenir une expertise interne en commerce pour élargir leurs marchés et augmenter leur chiffre d'affaires. Les entreprises doivent s'engager à embaucher le diplômé pendant au moins un an. L'APÉCA verse 75 % des coûts du salaire et des avantages du stagiaire, jusqu'à concurrence de 25 000 \$.

Les programmes de l'APÉCA peuvent vous

- aider à :
- obtenir des conseils judicieux et de la formation pour vous préparer à exporter;
- comprendre les règlements liés à l'exportation;
- pénétrer de nouveaux marchés par le biais des missions commerciales et des bureaux commerciaux du Canada à l'étranger;
- trouver du financement auprès des sources fédérales et provinciales visant le développement des exportations;
- obtenir des renseignements commerciaux et des résultats de recherches contenus dans des rapports et des statistiques à jour qui vous aideront à cibler des marchés.

Programme de développement des entreprises

La composante Mesures de développement des marchés et du commerce du Programme de développement des entreprises permet d'accorder une aide financière à des sociétés qui offrent des produits ou services nouveaux ou existants et qui cherchent pour la première fois un marché d'exportation ou aux exportateurs actuels qui veulent développer de nouveaux marchés d'exportation pour des produits ou des services nouveaux ou existants.

Les frais admissibles peuvent comprendre de nouveaux emballages et de nouveaux étiquetages, du nouveau matériel promotionnel, de la publicité ainsi que des démonstrations de produits ou de matériel dans des salons professionnels. L'APÉCA

Agrandir ou moderniser votre entreprise

Si vous songez à fabriquer une nouvelle gamme de produit, à accroître le volume d'un produit existant ou à trouver des méthodes de production plus efficaces et plus concurrentielles, vous pouvez être admissible à l'aide du Programme de développement des entreprises de l'APECA.



Programme de

développement

des entreprises (PDE)

Le PDE peut vous aider à financer le coût

des éléments suivants :

- construction ou acquisition d'un bâtiment;
- matériel et outillage;
- fonds de roulement pour l'exécution de travaux d'établissement ou d'agrandissement;
- aménagements du terrain;
- location d'équipement;
- infrastructures (p. ex., eau et égout);
- biens acquis;
- biens incorporés comme les brevets,
- les marques de commerce et les permis.

Les entreprises admissibles peuvent également comprendre les services de messagerie, les entreprises de télémarketing, les entreprises de traitement des données où la nature du fonctionnement ne nécessite pas un nombre important de biens corporels. Les frais admissibles peuvent comprendre l'agrandissement des installations, de même que les frais connexes qui sont raisonnablement nécessaires à l'expansion, comme les frais de marketing.

de la productivité.

L'APECA peut consentir un prêt pouvant atteindre 50 % des frais admissibles visant les immobilisations, le démarrage et le fonds de roulement du projet, jusqu'à concurrence de 500 000 \$ (ou davantage dans certains cas), et jusqu'à 75 % des coûts visant l'embauche d'un expert en matière de gestion, la préparation d'études commerciales ou l'installation de plans de marketing, de formation et d'amélioration

Votre représentant local de l'APÉCA peut vous fournir la liste des possibilités de perfectionnement des compétences en affaires dans votre région. (Consultez la page 23 pour obtenir plus de renseignements sur l'Initiative pour jeunes entrepreneurs.)

Initiative Femmes en affaires

Allocation de formation en gestion des affaires

Cette composante de l'IFA prévoit une aide financière pour les femmes propriétaires d'entreprises qui souhaitent suivre une formation en gestion des affaires. Elles peuvent obtenir une aide financière d'au plus 75 % des frais admissibles, jusqu'à concurrence de 2 000 \$.

Programme de services-conseils

Le Programme de services-conseils a été mis sur pied pour permettre aux agents d'affaires de l'APÉCA d'engager un expert-conseil, une fois qu'un projet a été approuvé, si cela peut contribuer à la réussite du projet. L'expert-conseil peut établir le diagnostic du rendement actuel de votre entreprise, vous aider à élaborer et à mettre en œuvre des plans pour améliorer les ventes, la productivité ou la qualité des produits, vous conseiller sur l'exploitation ou la gestion, ou évaluer si votre entreprise est prête à exporter. Demandez à votre agent d'affaires de l'APÉCA si ce programme vous convient.

Grâce à cette composante de l'IFA, les femmes d'affaires peuvent profiter d'un soutien individuel offert par les organisations mentionnées ci-dessus afin d'élaborer et de mettre en œuvre un plan d'affaires, d'obtenir des renseignements commerciaux exacts et opportuns et de rencontrer d'autres personnes d'affaires, particulièrement d'autres femmes qui ont relevé le défi d'exploiter une entreprise.

Conseils aux entreprises et services à la collectivité

Chaque mission permet d'accueillir jusqu'à 17 participants, principalement des exploitants touristiques du secteur privé et des entrepreneurs. Les participants doivent représenter une entreprise enregistrée de l'industrie touristique en activité depuis au moins un an, leur entreprise doit avoir un lien avec le thème de la mission et ils doivent occuper un poste supérieur dans leur entreprise.

L'APÉCA travaille avec le ministère du Tourisme de chaque gouvernement provincial pour établir une liste de candidats pour chaque mission. Si vous désirez obtenir plus de renseignements au sujet du programme d'initiation aux pratiques exemplaires, veuillez consulter le site Web www.tourismbestpractices.com.

Le programme prévoit des contributions pouvant aller jusqu'à 50 % des dépenses admissibles des participants du secteur privé.

Dans l'économie actuelle, les compétences en gestion et les compétences techniques sont des facteurs essentiels à la réussite d'une entreprise.

Si votre entreprise mise sur la technologie et démontre un engagement pour l'amélioration de ses capacités d'innovation et de ses compétences techniques, vous pourriez obtenir des contributions allant jusqu'à 75 % des frais du projet approuvés, jusqu'à concurrence de 100 000 \$ par projet.

SECTION 2

Autres sources
d'expertise en affaires

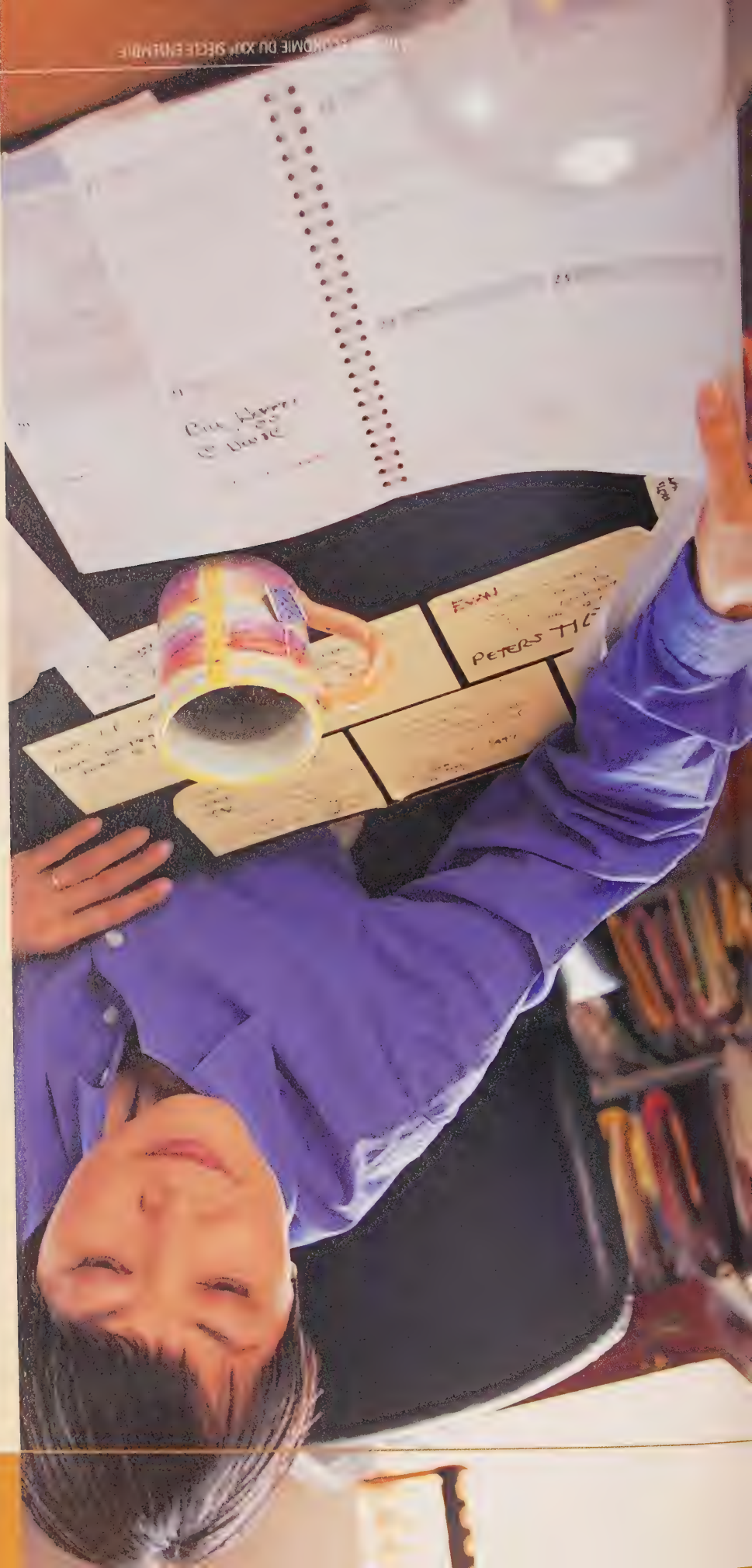
Les sources d'expertise en affaires sont des personnes ou des organisations qui possèdent une connaissance approfondie d'un domaine spécifique et qui peuvent fournir des informations précieuses sur ce domaine. Ces sources peuvent être internes à l'entreprise ou externes, et elles peuvent être utilisées pour aider à prendre des décisions éclairées et à résoudre des problèmes complexes.

Les sources d'expertise en affaires peuvent être classées en plusieurs catégories :

- Les experts internes : ce sont des personnes qui travaillent au sein de l'entreprise et qui possèdent une expertise spécifique dans un domaine particulier.
- Les experts externes : ce sont des personnes ou des organisations qui ne travaillent pas au sein de l'entreprise, mais qui possèdent une expertise spécifique dans un domaine particulier.
- Les consultants : ce sont des personnes ou des organisations qui sont engagées par une entreprise pour fournir des conseils et des services spécifiques.
- Les universitaires : ce sont des personnes qui travaillent dans une université et qui possèdent une expertise spécifique dans un domaine particulier.
- Les médias : ce sont des personnes ou des organisations qui ont accès à une large audience et qui peuvent influencer l'opinion publique.

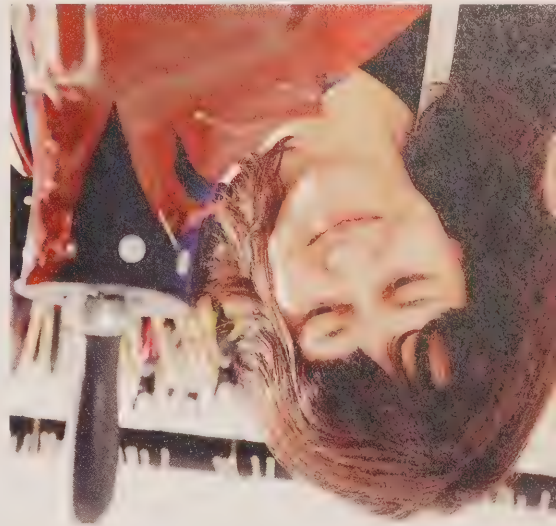
Il est important de choisir les sources d'expertise en affaires qui sont les plus pertinentes pour votre entreprise et votre projet. Vous devez également évaluer la fiabilité et la crédibilité de ces sources avant de les utiliser.

Cliquez sur
www.rscs.org



Les Corporations de développement communautaire : une autre source de financement et de conseils

L'APÉCA accorde des fonds aux 41 Corporations de développement communautaire (CBCD) au Canada atlantique. Les CBCD contribuent à la création de petites entreprises et à l'expansion et à la modernisation d'entreprises existantes.



Les programmes et services offerts par les CBCD comprennent les suivants :

- aide financière jusqu'à concurrence de 125 000 \$ (habituellement au taux d'intérêt préférentiel majoré de deux points de pourcentage) sous forme de prêts, de garanties d'emprunt, de financement par capitaux propres;
- aide technique sous forme de counseling, de conseils en affaires et d'information;
- Programme de capital d'appoint de Connexion Jeunes entrepreneurs* qui s'adresse aux entrepreneurs de moins de 30 ans.

À titre de client de ce programme, vous participez à des séances de counseling et de formation adaptées à vos besoins. Un personnel chevronné peut vous aider à déterminer les domaines dans lesquels vous pouvez devoir améliorer vos compétences. Le Programme de capital d'appoint de Connexion Jeunes entrepreneurs prévoit des prêts jusqu'à concurrence de 15 000 \$ et offre des modalités souples de remboursement. Vous pouvez également être admissible à un montant maximal de 2 000 \$ pour suivre une formation spécialisée et obtenir des conseils en affaires.

Pour en savoir plus sur les CBCD et leurs services, téléphonez au 1 888 303-2232 ou consultez leur site Web à l'adresse www.cbdc.ca. Reportez-vous à la page 31 pour obtenir d'autres coordonnées.

* Nota : Pour rendre le Programme de capital d'appoint de Connexion Jeunes entrepreneurs le plus accessible possible en milieu rural, l'APÉCA a engagé un partenariat avec les 41 CBCD situées dans les régions rurales partout au Canada atlantique. Il y a également huit autres agents d'exécution, dont six en milieu urbain. Reportez-vous à la page 31 pour obtenir d'autres coordonnées.

Capital de risque
Le capital de risque est l'argent investi, ou qui peut être investi, dans des entreprises qui peuvent être extrêmement rentables, mais qui présentent également un risque élevé de pertes. L'expression « capital de risque » est souvent utilisée indifféremment pour désigner les notions de « capital patient » ou de « financement par capitaux propres ».

ACF Capital Atlantique inc. : fonds de capital de risque établi dans la région de l'Atlantique. Il possède des actifs de 30 millions de dollars et est axé sur les entrepreneurs qui veulent intensifier la croissance de leur entreprise et établir la valeur des actions par des investissements de capitaux propres.

P.E.I. Capital Fund : société de capitaux de risque créée pour aider les PME qui ont besoin de 100 000 \$ à 250 000 \$ pour lancer des projets à l'Île-du-Prince-Édouard
Fonds d'investissement des travailleurs et travailleuses : société de capitaux de risque créée pour les PME qui ont besoin de 100 000 \$ à 500 000 \$ pour lancer des projets au Nouveau-Brunswick.

J'ai besoin d'aide pour financer ma nouvelle entreprise... à qui dois-je m'adresser?

Il y a de nombreux programmes des secteurs public et privé qui offrent du financement. Communiquez tout d'abord avec le Centre de services aux entreprises du Canada le plus près de chez vous. Leurs agents de renseignements commerciaux peuvent vous indiquer le programme qui vous convient.

Le programme présente ci-dessous vise les démarrages d'entreprises et est offert par l'APÉCA.

Programme de développement des entreprises (PDE)

Vous pouvez obtenir des fonds du PDE pour mettre sur pied une entreprise, notamment pour la construction, l'acquisition ou l'aménagement de bâtiments ou pour l'équipement, ou même pour constituer un fonds de roulement, obtenir de la formation ou réaliser des études et de la promotion. Essentiellement, sont admissibles tous les frais raisonnables qui doivent être engagés pour mettre sur pied une entreprise prospère.

Néanmoins, l'APÉCA n'appuie pas certains

types de démarrages d'entreprises.

Voici quelques secteurs admissibles :

fabrication, tourisme et services aux entreprises. Bien que les entreprises du secteur primaire ne soient habituellement pas admissibles, il peut y avoir des exceptions.

Ne sont pas admissibles les entreprises de vente en gros ou au détail, les entreprises immobilières, les entreprises qui fournissent des services au gouvernement et les entreprises de services personnels ou sociaux.

L'APÉCA peut accorder un prêt représentant jusqu'à 50 % des frais admissibles d'un projet pour les dépenses en immobilisations, les frais de démarrage et le fonds de roulement et jusqu'à 75 % des frais d'embauche d'un expert en matière de gestion ou d'instauration de plans de formation et d'amélioration de la productivité, jusqu'à concurrence de 500 000 \$ (ou davantage dans certains cas).



Lancer sa propre entreprise

ancer une nouvelle entreprise n'est pas une mince affaire. Il faut tout d'abord avoir une bonne idée. Mais vous devez également connaître la concurrence et les sources de financement. Il vous faudra peut-être en outre vous renseigner sur des sujets comme les droits d'auteur, les brevets, les communications, la comptabilité et le marketing. En fait, de nombreuses questions se posent lorsque vient le temps de lancer une nouvelle entreprise et où trouver de l'information ne devrait pas en faire partie.

Par où dois-je commencer?

Pour vous aider à trouver réponse à vos questions, le gouvernement du Canada, par le biais de l'APECA, a établi un service d'information commerciale, soit les **Centres de services aux entreprises** du Canada (CSEC).

Ces centres sont faciles d'accès, peu importe où vous vivez dans la région de l'Atlantique. Que vous ayez besoin de renseignements sur les plans d'entreprise, les études de marché, les sources de financement et autres, vous devriez vous adresser d'abord au CSEC. Le personnel chevronné peut vous donner des conseils, répondre à vos questions et vous donner accès à une foule de renseignements sur les programmes et les services du gouvernement, et bien d'autres sujets. En plus de répondre à vos questions précises, les CSEC vous fourniront des trousseaux sur le démarrage des entreprises qui traitent de sujets d'intérêt pour toutes les nouvelles entreprises.

Pour leur part, les entrepreneurs autochtones qui ont besoin d'information et de ressources pour développer leur entreprise peuvent également faire appel au **Réseau des services aux entreprises autochtones (RSEA)**. Le RSEA est basé sur la structure des CSEC en place partout au pays. Ces ressources sont adaptées aux besoins particuliers des clients autochtones. Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec votre agent de développement économique autochtone local par l'intermédiaire du CSEC le plus près de chez vous.

Composez le 1 800 668-1010

Cliquez sur www.rcsec.org

Rendez-vous à un CSEC; il y en a un dans chacune des quatre provinces de l'Atlantique. Reportez-vous à la page 31 pour obtenir d'autres coordonnées.

Les CSEC... toute l'information en un seul endroit.





Corporations de développement

communautaire (CBCD)

Il s'agit d'un réseau de 41 organismes autonomes sans but lucratif répartis dans les régions du Canada atlantique. Les CBCD travaillent en collaboration avec le gouvernement fédéral, les provinces et les municipalités ainsi que le secteur privé pour offrir des services de counseling et des services financiers aux petites entreprises.

Centres de services aux entreprises

du Canada (CSEC)

Les CSEC constituent un premier niveau d'accès à des informations complètes sur les services, les programmes et certains règlements du gouvernement. L'APECA est le partenaire de gestion fédéral des CSEC dans la région de l'Atlantique.

Organismes de développement économique régional (ODER)

L'APECA travaille en collaboration avec 52 ODER situés dans la région de l'Atlantique et leur fournit du financement. Ces organismes comprennent :

- quinze agences de développement économique communautaire au Nouveau-Brunswick;
- onze administrations de développement régional en Nouvelle-Écosse; deux administrations de développement régional au Cap-Breton;
- vingt commissions de développement économique régional à Terre-Neuve-et-Labrador;
- vingt commissions de développement économique régional à Terre-Neuve-et-Labrador;
- quatre sociétés de développement économique local à l'Île-du-Prince-Édouard.

Ces organismes ont pour mandat de développer et de stimuler le développement économique à l'échelle locale en partenariat avec les trois paliers d'administration publique, les organismes de développement économique et d'autres intervenants.

Développement touristique

La division du Tourisme atlantique de l'APECA joue un rôle de premier plan afin d'accroître le tourisme dans la région et mise sur une approche panatlantique pour la recherche, le marketing et le développement des produits touristiques. Ses mesures visent à augmenter les efforts déployés en matière de tourisme par les bureaux régionaux de l'APECA, les ministères provinciaux du Tourisme et le secteur privé.

L'Agence réalise ces objectifs au niveau local par le biais des volets commerciaux et non commerciaux du Programme de développement des entreprises.

Au niveau régional, Tourisme atlantique participe à diverses mesures qui constituent une démarche panatlantique à l'égard du développement du tourisme. Le Partenariat du tourisme du Canada atlantique est d'ailleurs la principale mesure qui réunit l'APECA, les quatre associations touristiques de la région et les quatre ministères provinciaux du Tourisme. Il est voué à la promotion du Canada atlantique en tant que destination touristique sur les marchés internationaux. Les États de la Nouvelle-Angleterre sont le principal marché visé et les États du centre du littoral de l'Atlantique, l'Europe et le Japon sont les marchés secondaires.

Autres programmes gérés par l'APECA

Programme infrastructures Canada

Le Budget de 2000 a annoncé un financement fédéral de 2,65 milliards de dollars pour les infrastructures matérielles, municipales et les routes provinciales.

Compte tenu de la participation des gouvernements provinciaux et des municipalités, le total des investissements dans la région de l'Atlantique devraient représenter 550 millions de dollars en cinq ans.

Fonds canadien sur

l'infrastructure stratégique

Ce programme met l'accent sur l'engagement de partenariats modifiables avec les municipalités, les gouvernements provinciaux et territoriaux et le secteur privé. Les investissements visent des projets d'envergure nationale et régionale dans des secteurs indispensables au soutien de la croissance économique et à l'amélioration de la qualité de vie des Canadiennes et des Canadiens.

Activités d'adaptation

Les activités d'adaptation visent des situations économiques spéciales de la région de l'Atlantique. L'APECA a soit lancé soit géré un certain nombre de ces mesures au nom du gouvernement du Canada, notamment :

- Adaptation et restructuring des pêches canadiennes
- Fonds pour la fermeture des bases de Réaménagement de Borden-Cap Tormentine
- Stratégie du poisson de fond de l'Atlantique
- Plan d'action pour aider les pêcheurs, les travailleurs d'usine et les collectivités affectées par la fermeture de trois zones de pêche de la morue
- Partenariat interministériel avec les communautés de langue officielle
- Argenta Management Authority
- Partenariat culturel et économique du Canada atlantique

Au Cap-Breton, les programmes de l'APECA sont exécutés par la Société d'expansion du Cap-Breton

Fonds d'investissement stratégique dans les collectivités

Le FISC appuie les mesures qui aident les collectivités à adopter les nouvelles technologies, à accroître la compétitivité de leur base industrielle et à mettre en place des infrastructures choisies, jugées indispensables à leur développement économique.

Programme de développement des entreprises (PDE)

Le PDE est le principal programme de l'APECA qui offre une aide financière directe aux PME de la région de l'Atlantique. Il appuie le démarrage, l'expansion ou la modernisation des PME en offrant l'accès à du capital, notamment des contributions remboursables sans intérêt et sans garanties.

Le PDE offre également des contributions financières aux organisations non commerciales qui offrent des services aux PME.

Entente de COOPÉRATION Canada - provinces de l'Atlantique sur la promotion du commerce extérieur

Cette entente aide les PME de la région de l'Atlantique à explorer des marchés internationaux, à s'y implanter et à y réussir. Les partenaires de l'Entente sont l'APECA, Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour le compte du gouvernement fédéral et les quatre gouvernements provinciaux de la région de l'Atlantique.

Programme de capital d'appoint de Connexion Jeunes entrepreneurs

Ce programme s'adresse aux entrepreneurs de moins de 30 ans qui souvent éprouvent des difficultés à obtenir du financement et qui peuvent également avoir besoin d'une formation et de conseils spéciaux en affaires.

Partenariat pour l'entrepreneurs

et le perfectionnement des compétences en affaires (PEPCA)

Le PEPCA aide à accroître le nombre de Canadiens et de Canadiennes de la région de l'Atlantique qui choisissent de lancer une entreprise et améliore la capacité des entreprises existantes à concurrencer et à se développer.

Le programme se compose de trois éléments clés :

- Initiative de développement des compétences en innovation : cette mesure aide les entreprises en ce qui concerne la formation et le perfectionnement des compétences du personnel en place, le recrutement d'experts et de gestionnaires et le recrutement de diplômés qualifiés.
- Initiative Femmes en affaires : l'IFA investit dans des activités qui aident les entrepreneures à lancer ou à développer une entreprise. Cette mesure est mise en œuvre en collaboration avec divers partenaires, dont les Corporations de développement communautaire, la Newfoundland and Labrador Organization of Women Entrepreneurs, le Centre for Women in Business de l'Université Mount Saint Vincent, et la Prince Edward Island Business Women's Association.
- Initiative pour jeunes entrepreneurs : l'IFE cible la mise en valeur de l'entrepreneurs et l'acquisition de compétences en affaires chez les jeunes de 15 à 29 ans.



Initiatives de l'APECA

en matière de recherche

La Mesure de recherche stratégique visant la région de l'Atlantique (MRSRA) est le principal mécanisme utilisé par l'APECA pour s'acquitter de ses responsabilités en matière de recherche. Les activités financées dans le cadre de la MRSRA comprennent des études et des tables rondes axées sur les différents enjeux et possibilités économiques.

- surveillance de la réussite

L'APECA surveille les résultats en ce qui a trait à son rendement et en évalue les répercussions. Par exemple :

- Le taux de survie après cinq ans des entreprises lancées avec l'aide de l'APECA est deux fois et demi supérieur à celui de toutes les nouvelles entreprises de la région.
- Les dépenses des programmes de l'APECA génèrent en moyenne 1,25 \$ en recettes fiscales pour chaque dollar investi dans le démarrage et l'expansion d'entreprises.

Défendre les intérêts

de la région de l'Atlantique

à Ottawa

L'APECA veille à ce que les autres ministères et organismes du gouvernement fédéral tiennent compte des intérêts de la région lorsqu'ils élaborent leurs politiques et programmes.

Par l'intermédiaire d'un programme spécial d'aide visant l'approvisionnement, l'APECA s'efforce aussi de veiller à ce que la population de la région de l'Atlantique profite des occasions d'offrir des services et de vendre des produits au gouvernement du Canada.

Partenariat pour le commerce

atlantique (PCICA)

Le PCICA aide les entreprises à exporter par les moyens suivants :

- Missions commerciales aux États-Unis et en Europe
- Elaboration de stratégies d'exportation dans les principales industries
- Formation et perfectionnement des compétences en commerce
- Stages liés aux exportations pour des diplômés en commerce.

Fonds d'innovation

de l'Atlantique

Le FIA permet d'appuyer des projets et des activités d'importance stratégique pour le développement et la commercialisation de la technologie au Canada atlantique.

Partenariat pour l'investissement

au Canada atlantique

Le PICa investit considérablement dans quatre secteurs clés : innovation, commerce et investissement, entrepreneurship et perfectionnement des compétences en affaires; et développement économique des collectivités.

Principaux programmes

et services de l'APECA

L'APECA fait le lien entre ses priorités stratégiques et ses clients du milieu des affaires et de la collectivité par divers programmes et services clés.

Le PCICA vise également à accroître les investissements étrangers directs dans la région de l'Atlantique grâce à la recherche stratégique, aux activités de promotion et aux partenariats de promotion des investissements.

Aperçu de l'APECA

Bâtir une économie du XXI^e siècle ensemble

Le gouvernement du Canada croit que les régions prospères constituent la pierre angulaire d'un pays fort. C'est pour cette raison qu'il est résolu à aider les Canadiens des quatre coins du pays à bâtir une solide économie régionale.

L'APECA, à la mesure de la région de l'Atlantique

Le gouvernement du Canada a créé l'APECA en 1987 et lui a accordé le statut de ministère. L'Agence se consacre totalement au développement économique de la région de l'Atlantique.

Le portefeuille de l'Industrie

L'APECA est l'un des seize ministères et organismes fédéraux qui composent le portefeuille de l'Industrie. Ensemble, ces entités sont bien placées pour poursuivre l'objectif du gouvernement du Canada, qui souhaite bâtir une économie du savoir dans toutes les régions du pays.

Au service d'une économie en évolution

L'économie du Canada atlantique évolue. Les secteurs traditionnels des ressources comme le tourisme et l'exploitation forestière se modernisent, de nouveaux secteurs prennent rapidement de l'expansion et le lancement de la production pétrolière et gazière extracôtière a déjà commencé à influencer favorablement l'économie de l'Atlantique. C'est là une bonne nouvelle, mais il reste encore des lacunes à combler en ce qui concerne les compétences, l'innovation et la productivité, par rapport au reste du Canada. Les dépenses totales des entreprises de la région en recherche-développement sont assez faibles et les niveaux généraux de productivité restent en deçà des moyennes nationales. L'APECA s'emploie à combler ces lacunes.

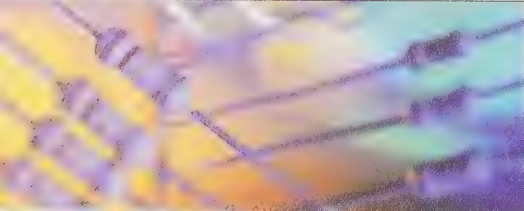
Créer les bons programmes

Grâce à ses activités de recherche et d'analyse stratégiques, l'APECA jette les bases de la création et de la mise en œuvre de politiques, de programmes et de mesures pour appuyer et promouvoir de nouvelles possibilités de développement économique dans la région de l'Atlantique.

L'Agence s'efforce d'abord d'améliorer le climat général qui favorisera la croissance des entreprises par la coordination des politiques et des programmes nationaux et régionaux et par son rôle de principal défenseur des intérêts de la région. L'APECA entend également améliorer la croissance et la compétitivité des petites et moyennes entreprises (PME). De plus, l'Agence contribue à bâtir des collectivités autonomes et dynamiques.

Priorités de l'APECA

Politiques, défense des intérêts et coordination



Innovation et technologie



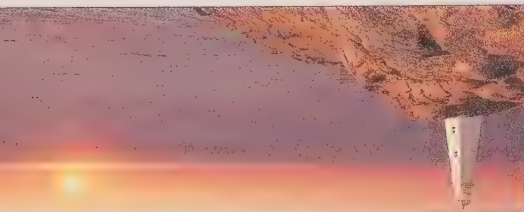
Entrepreneurs et perfectionnement des compétences en affaires



Développement économique des collectivités



Accès aux capitaux et à l'information



Commerce, tourisme et investissement

Introduction

La région de l'Atlantique est une région en transition, qui fait le passage à une économie fondée sur l'innovation et les idées.

Caractérisée par le dynamisme de son commerce au XIX^e siècle, l'économie de la région de l'Atlantique a décliné au XX^e siècle. La situation commence maintenant à changer. Le monde est plus petit, les entraves au commerce disparaissent chaque jour, les économies se mondialisent et ce sont les innovateurs et les entrepreneurs qui récoltent les fruits.

Dans un monde comme celui-là, la région de l'Atlantique est bien placée pour commencer avec succès une fois de plus. Une réputation grandissante en raison de ses travailleurs qualifiés, une infrastructure perfectionnée de télécommunications et de transports, de même que de l'énergie en abondance et à faible coût, un secteur pétrolier et gazier en expansion et son emplacement idéal permettent à la région d'espérer un avenir dynamique.

Même s'il lui reste d'importants défis à relever, le gouvernement du Canada, par l'entremise de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), adopte une démarche énergique pour surmonter les obstacles régionaux à la croissance et cibler des possibilités intéressantes.

Comme vous le verrez dans le présent guide de référence, l'APECA et ses partenaires du développement économique appuient un grand nombre de projets qui transforment rapidement les difficultés en possibilités.

Le Fonds d'innovation de l'Atlantique, par exemple, est un moteur qui a stimulé l'intensification récente de la recherche-développement dans la région. Le Fonds d'investissement stratégique dans les collectivités aide les petites collectivités et celles des milieux ruraux à renforcer leur assise économique. En outre, le Programme de développement des entreprises et d'autres programmes de l'APECA aident des milliers d'entrepreneurs à lancer des entreprises et à prendre de l'expansion, à optimiser les possibilités de commerce et d'exportation et à mettre au point de nouveaux produits touristiques.

Nous reconnaissons à l'APECA qu'il n'existe pas de moyens faciles de bâtir une économie. Néanmoins, notre stratégie globale de développement a contribué à créer des milliers d'emplois dans la région de l'Atlantique, et nos investissements dans la région ont contribué à faire diminuer le taux de chômage général. Ce sont là des exemples des résultats pratiques que nous nous efforcerons d'atteindre au cours des prochaines années.

Le présent guide est un outil pratique, conçu pour aider les entrepreneurs et les chefs de file des collectivités du Canada atlantique à bâtir de nouvelles entreprises. Ensemble, nous pouvons tous bâtir une économie régionale plus forte.



Où vous adresser pour obtenir des renseignements sur les programmes ou de l'aide

Le présent guide vous permet de vous renseigner sur de nombreux programmes et services offerts par l'APÉCA et ses partenaires du développement régional dans la région de l'Atlantique. De plus amples détails sur l'admissibilité peuvent vous être fournis sur demande. Certains pourcentages et certaines conditions d'aide peuvent représenter des moyennes et ils peuvent varier selon les divergences entre les divers marchés de la région de l'Atlantique.

Bien que le personnel de l'APÉCA soit tout disposé à répondre à vos questions, nous vous suggérons de communiquer d'abord avec le Centre de services aux entreprises du Canada le plus près de chez vous.

Reportez-vous à la page 31 pour obtenir d'autres coordonnées de l'APÉCA, du Centre de services aux entreprises du Canada et des Corporations de développement communautaire.

Pour obtenir plus de renseignements sur les autres programmes et services du gouvernement du Canada, composez le 1 800 O-Canada ou consultez le site Web du Canada à www.canada.gc.ca.

La section 3 - Prendre de l'expansion

Offre de l'information sur les programmes et services qui peuvent vous aider à faire progresser votre entreprise par l'amélioration de vos compétences en gestion, la modernisation de votre usine et de votre outillage ou l'amélioration du marketing, de l'innovation et des exportations.

Améliorez vos compétences en gestion

Initiative de développement des compétences en innovation	14
Initiative pour jeunes entrepreneurs	14
Initiative Femmes en affaires	15
Programme de services-conseils	15
Programme de missions d'initiation aux pratiques exemplaires	15
Agrandir ou moderniser votre entreprise	16
Programme de développement des entreprises (PDE)	16
Exploiter son potentiel d'exportation	17
Programme de développement des entreprises	17
Initiative de formation en commerce et de perfectionnement des compétences en exportation	17

L'innovation

Missions commerciales d'Équipe Canada Atlantique	18
Missions de commerce et d'investissement dirigées par l'APÉCA	18
Programmes de stages pour les étudiants	17
Programme de développement des entreprises (PDE)	19
Fonds d'innovation de l'Atlantique (FIA)	19
Initiative de développement des compétences en innovation	21
Faire affaire avec le gouvernement	21
Programme de développement des fournisseurs	21

La section 4 - Collaborer avec des organisations non commerciales

Décrit les programmes offerts aux organismes sans but lucratif, dont certains offrent des services aux entreprises de la région de l'Atlantique.

Fonds d'investissement stratégique dans les collectivités (FISC)	22
Programme de développement des entreprises-Projets non commerciaux	23
Initiative pour jeunes entrepreneurs (IJE)	23
Partenariat pour le commerce et l'investissement au Canada atlantique	24
Entente sur la promotion du commerce extérieur (EPEC)	25

La section 5 - Renforcer les collectivités

Décrit les programmes qui peuvent aider les collectivités à prévoir et à bâtir un avenir plus assuré grâce à la planification stratégique, à de meilleures infrastructures et à des possibilités d'emplois durables.

Fonds d'investissement stratégique dans les collectivités	26
Programme infrastructures Canada	27
Fonds canadien sur l'infrastructure stratégique	27
Programme de développement des collectivités	28
Programmes d'adaptation de l'APÉCA	28

La section 6 - Travailler avec des partenaires

Donne une description du type de partenariats officiels que l'APÉCA a conclus avec l'industrie, les établissements d'enseignement et de recherche ainsi que les provinces et les municipalités pour promouvoir le développement régional du Canada atlantique.

Comment trouver ce que vous cherchez

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) offre une vaste gamme de programmes et de services aux aspirants entrepreneurs, aux propriétaires et aux dirigeants d'entreprises, aux organisations non commerciales, aux collectivités ainsi qu'aux établissements d'enseignement et de recherche partout dans la région.

Introduction 2

La section 1 - L'APECA en bref

Présente un aperçu de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, de ses programmes et de ses services.

Aperçu de l'APECA 5

Bâtir une économie du XXI^e siècle ensemble 5

L'APECA, à la mesure de la région de l'Atlantique 5

Le portefeuille de l'industrie 5

Au service d'une économie en évolution 5

Créer les bons programmes 5

Initiatives de l'APECA en matière de recherche 6

Évaluation des répercussions - surveillance de la réussite 6

Défendre les intérêts de la région de l'Atlantique à Ottawa 6

Principaux programmes et services de l'APECA 6

Partenariat pour l'investissement au Canada atlantique 6

Programme de développement des entreprises (PDE) 7

Entente sur la promotion du commerce extérieur 7

Programme de capital d'appoint de Connexion Jeunes entrepreneurs 7

Corporations de développement communautaire (CBDC) 8

Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC) 8

Organismes de développement économique régional (ODER) 8

Développement touristique 8

Autres programmes gérés par l'APECA 8

Programme infrastructures Canada 8

Fonds canadien sur l'infrastructure stratégique 8

Activités d'adaptation 8

La section 2 - Lancer sa propre entreprise

Renseignez-vous sur les programmes et les services qui peuvent vous aider à concrétiser votre idée d'entreprise.

Par où dois-je commencer? 10

J'ai besoin d'aide pour financer ma nouvelle 11

entreprise... à qui dois-je m'adresser? 11

Programme de développement des entreprises (PDE) 11

Les Corporations de développement communautaire : 12

une autre source de financement et de conseils. 12

Capital de risque 12

Bâtir une
économie du
XXI^e siècle
ensemble

Guide des programmes
et services de l'Agence
de promotion économique
du Canada atlantique



Agence de
promotion économique
du Canada atlantique
Atlantic Canada
Opportunities
Agency

Canada

**Cette brochure est également
accessible en format pdf sur
le site Web de l'APECA à :
<http://www.acoa-apeca.gc.ca>**



Le présent rapport a été imprimé sur du papier contenant
15 p. 100 de matières recyclées après consommation.

Un engagement envers le développement durable
À l'APECA, nous croyons qu'un environnement sain est essentiel
au développement d'une économie durable, forte et croissante.
Nous voulons protéger l'environnement de la région en faisant
la promotion des entreprises et des communautés durables au
Canada Atlantique et en donnant l'exemple par la gestion
écologique des activités mêmes de l'APECA.

No de catalogue : C89-4/113-2003

ISBN : 0-662-67793-5

APECA : 2003 12



Guide des programmes et services de
l'Agence de promotion économique
du Canada atlantique



Bâtir une
économie du
XXI^e siècle
ensemble